



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

AKTE VAN PROCES-VERBAAL VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN
KONINKLIJKE AHOLD DELHAIZE N.V.
GEHOUDEN OP 10 APRIL 2024

Op negentien juli tweeduizendvierentwintig 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 tien april —
tweeduizendvierentwintig. —

Aldaar heb ik, notaris, het volgende geconstateerd: —

De voorzitter opent de vergadering en geeft het volgende aan: "Thank you, Maria. 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 —
happy that you are joining us today. With me here on the stage are the management board. Next
to me I have the CEO Frans Muller. Next to him is our CFO, Jolanda Poots-Bijl. To the far left we
have our CEO of Ahold Delhaize US, J.J. Fleeman. On the righthand side we have the CEO of —
Europe and Indonesia, Wouter Kolk. Representing the Supervisory Board, next to myself, we —
have the four committee chairs present. The chair of the audit, finance and risk committee, René
Hooft Graafland, the chair of the governance and nomination committee, Helen Weir, the chair of
the remuneration committee, Pauline van der Meer Mohr and finally the chair of our health and —
sustainability committee, Katie Doyle. Next to me is Corné Greyling, our company secretary. —
We also have Martin van Olfen present on the stage, our notary. Also present are our external —
auditors from KPMG Accountants N.V. (KPMG). On behalf of KPMG Accountants N.V. (KPMG), —
Erik van Leeuwen will be giving a short presentation and answer questions you may have about —
their audit and audit report. —

This is a hybrid 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 all shareholders to participate. —

During the meeting today we will look back at two thousand and twenty-three, which was another
challenging year for many reasons. I am proud of how hard our teams worked at the brands to —
adapt to constant change and to support their local communities and to ensure that customers —
continue to have access to affordable, healthy products and services. As you are aware, the —
agenda contains several proposals to appoint and reappoint members of the Supervisory Board. —
We will cover the proposal to appoint Laura Miller and Robert Jan van de Kraats as new —
members of the Supervisory Board and the proposal to reappoint Bill McEwan, Helen Weir and —
Frank van Zanten as members of the Supervisory Board. During this meeting we will also say —
farewell to René Hooft Graafland, whose term of appointment on the Supervisory Board will end —
as of the closing of this meeting. —

Before we start with agenda item 2, I would also like to say a few words about the order of today's
meeting. We are in a meeting today with a large group of shareholders. We appreciate that you —



are taking your time to join us in this shareholder meeting. We look forward to an open discussion with you. You can expect from us that we engage in a meaningful and respectful discussion, and we ask you to do the same. Shareholder's democracy is important, and we appreciate the dialogue and interaction with you, but kindly also ask you to maintain a respectful meeting order in which all shareholders get the opportunity to ask questions. As the chair of this meeting, I am responsible for maintaining that order. If needed, I can take actions and for instance limit your speaking time and/or the number of questions, or eventually stop the discussion when needed. Registration details for this meeting are currently being processed. Once all information is available, the notary will announce how many shareholders are present or represented, the percentage of the issued capital that they represent and how many votes can be cast. After these announcements, we will open the voting.

We will now turn to the agenda of this meeting, which was published on our website on the twenty-eighth (28th) day of February of this year. I would like to note that we have complied with all statutory requirements to hold this annual general meeting. First, Frans Muller will talk about the company's performance during two thousand and twenty-three, followed by our CFO Jolanda Poots-Bijl, who will present the two thousand and twenty-three financial results, the policy on additions to reserves and dividends, and the dividends proposal for two thousand and twenty-three. Lastly, I will hand over to Erik van Leeuwen from KPMG for the audit presentation. After these presentations, we will cover your questions on agenda item 2, being the questions from the participants here at the Zaantheater, and the questions posed ahead of this meeting. Please note that questions will be bundled and answered together."

De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Muller.

De heer Muller neemt het woord en geeft het volgende aan: "Een warm welkom aan iedereen hier in Zaandam en aan degenen die virtueel aanwezig zijn. Vandaag wil ik samen met u terugblikken op het afgelopen jaar en tegelijkertijd graag vooruitkijken, hoe wij kijken naar onze rol in het ondersteunen van onze klanten, partners, gemeenschappen in Nederland en daarbuiten. Vandaag markeert ook een bijzondere dag voor onze moslimgemeenschap, met de start van het Suikerfeest. Daarom ook Eid Mubarak.

Als ik terugkijk naar tweeduizenddrieëntwintig lijkt verandering de enige constante factor, met hoge inflatie, nog een aangrijpende oorlog in de wereld en verdergaande polarisatie in de maatschappij. Dit alles vertaalt zich door naar onze winkels en distributiecentra. Onze winkels zijn de maatschappij in het klein, met iedere week drieënzestig miljoen (63.000.000) klanten. Klanten die zoeken naar menselijk contact, klanten die soms de eindjes aan elkaar moeten knopen, klanten met een Palestijnse of een Israëliëse achtergrond, klanten die Trump steunen of juist Biden, klanten die rundergehakt kopen of die overtuigd vegetariër zijn. Mijn collega's in de winkels moeten en willen er voor hen allemaal zijn. We are open for everyone. Het gaat ons om uw buurtwinkel, waar u welkom bent. We willen daarom ook groots in klein zijn.

Laatst was ik in de winkel van Jessica Fischer. Zij is de winkelmanager van onze Giant Company-winkel in Philadelphia. Ik sprak met haar over hoe zij al die individuele wensen en al die klanten goed bedient, met een grote versafdeling en gemak in de vorm van gezonde maaltijden, verse soepen en voorgesneden fruit. Jessica zorgt ervoor dat klanten en medewerkers zich thuis voelen, met een divers team, maar ook met bijvoorbeeld versiering van het lokale American footballteam. Ook zij ziet de uitdaging en de moeilijke tijden voor hun buurt. Dit eindigt niet bij onze schuifdeuren. Daarnaast ziet ze georganiseerde winkeldiefstal, wat het belang van



DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK

veiligheid voor collega's en klanten nog groter maakt. Naast het omgaan met al die wensen en — achtergronden houden wij de focus op de resultaten van ons bedrijf. Alleen een stabiel en gezond bedrijf is in staat om voor anderen te zorgen en te blijven investeren. Dit doen wij in een ——— uitdagende marktomstandigheid. Tweeduizenddrieëntwintig was een lastige cocktail, met ——— kosteninflatie, een minder sterke Amerikaanse markt, hoge grondstof- en energieprijsinflatie in — Europa en een oorlog in Oekraïne. Ik vind het knap hoe we dit in balans hebben gebracht met — goede resultaten, en dat voor al onze stakeholders. Ik ben dan ook zeer trots op de sterke ——— prestatie van onze teams. ———

Hoe zien wij dan onze rol in de lokale gemeenschappen? Onze rol gaat verder dan alleen de ——— prijzen op het schap. We kunnen breder kijken dan alleen ons eigen bedrijf, omdat we gezond en stabiel zijn. De kern van wat ons dagelijks bezighoudt als supermarktbedrijf is gezond eten ——— bereikbaar maken voor iedereen. Daarom vinden we het ook belangrijk om voedsel te doneren — aan voedselbanken wereldwijd, maar ook om andere financiële donaties te doen. Samen kwam — dat alleen in tweeduizenddrieëntwintig tot een bedrag van tweehonderdveertig miljoen euro ——— (EUR 240.000.000,-). Voorbeelden zijn de miljoenen maaltijden die Food Lion in ——— tweeduizenddrieëntwintig doneerde en dat Albert in Tsjechië de grootste voedseldonateur is. — Naast de link met voedsel steunen we lokale gemeenschappen in bredere zin. Een belangrijk — gebied waar we onze steun uitgebreid hebben, zowel aan gemeenschappen als in de ——— hoedanigheid van werkgever, is de geestelijke gezondheid. Hannaford bijvoorbeeld, ons merk in — de State of Maine, ondersteunt deze zorg via de bij haar aangesloten partners. Na de recente — dramatische schietpartij in Lewiston, Maine, heeft het de mentale begeleiding in hun regionale — ziekenhuis compleet gefinancierd. ———

Ik zei het al: onze rol gaat verder dan de prijzen op het schap, maar we zijn wel dagelijks met die prijs bezig. We spelen een belangrijke rol als buffer tussen klanten en grote internationale ——— leveranciers. Zeker in de afgelopen jaren, met hoge inflatie, was die rol juist cruciaal. ——— Huishoudbudgetten staan onder druk en de prijsstijgingen van leveranciers waren niet van de — lucht. Uw lokale buurtwinkel moet er zijn voor iedere portemonnee. Wij konden dit waarmaken — door een drietal zaken: stevige onderhandelingen met de grote leveranciers, uitbreiding van het — betaalbare en vaak gezondere eigenmerkassortiment, en daarbinnen ook nog de uitbreiding van onze prijsfavorieten. Dit zijn producten die de vergelijking met de laagst geprijsde retailers met — vlag en wimpel doorstaan. In Europa zijn het inmiddels zeventuizend (7.000) producten en het — assortiment groeit met twintig procent (20%) per jaar. Meer aanbiedingen en inspiratie voor ——— budgetvriendelijke, verse en gezonde gemaksmaltijden is de derde component die ik graag — wilde noemen. ———

Tegelijkertijd hebben we in het afgelopen jaar onze belangrijkste bedrijfsdoelstellingen gehaald. — Jolanda Poots-Bijl vertelt daar zo veel meer over. Onze lange termijn ambitie is om sneller te ——— groeien dan de markt. Drie zaken zijn van belang: klantgerichte, moderne winkels; ——— kwaliteitsproducten met een compleet aanbod van nationale merken en eigenmerkproducten; en een omnichannel-ervaring voor al onze klanten tegen een competitieve prijs. Deze ambitie ——— betekent eigenlijk altijd dat je het beste uit jezelf wil halen. Dat betekent ook dat wij voor de — financiering daarvan nog sterker naar onze eigen kosten hebben gekeken en een recordbedrag — van een miljard tweehonderdvijftig miljoen euro (EUR 1.250.000.000,-) hebben bespaard; ruim — tweehonderdvijftig miljoen euro (EUR 250.000.000,-) meer dan gepland. ———



DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK

Onze Leading Together-strategie heeft ons de afgelopen vijf jaar de juiste richting gegeven. Zo — hebben we de keuzes gemaakt die nu nodig zijn om in de toekomst relevant te blijven. Ik geef — graag wat voorbeelden van belangrijke stappen en van hoe de lokale teams in Amerika en — Europa, geleid door J.J. Fleeman en Wouter Kolk, onze focus in de praktijk brengen. En dat elke dag. We investeren wereldwijd in een modern aanbod voor onze klanten, in een sterk portfolio — aan merken. Digitalisering en tech drijven de innovatie binnen onze sector. Digitalisering maakt — het winkelen sneller, persoonlijker en efficiënter. Klanten krijgen zo betaalbare en gezonde — recepten op maat, voor als je wel vis eet maar geen vlees, zoals ik, of als je minder zout wilt eten. Kunstmatige intelligentie, met name generatieve artificial intelligence (AI), maakt dat onze merken steeds relevanter zijn voor klanten. Het zorgt ook voor vele gepersonaliseerde aanbiedingen. Dit is goed voor hen, want relevant, maar ook goed voor onze adverteerders, want we krijgen — daarmee een betere conversie. —

U weet wellicht nog dat wij een miljard euro (EUR 1.000.000.000,--) aan additionele inkomsten — willen genereren tot aan tweeduizendvijfentwintig op dit vlak. Met onze advertising retail — mediabedrijven in Amerika en in Europa, die ook nog eens zeer goed samenwerken, zijn we goed op stoom om dat bedrag ook daadwerkelijk te bereiken. —

Onze loyaliteitsprogramma's zijn cruciaal voor de relatie met onze klanten. Albert Heijn Premium kent u hopelijk allemaal, is afgelopen jaar gegroeid naar negenhonderdvijftigduizend (950.000) — klanten. De Moj Maxi-app van Delhaize Servië, die niet iedereen waarschijnlijk hier kent, heeft — een mijlpaal van een miljoen (1.000.000) downloads gehaald. In Amerika, het land van de — kortingsbonnen, zijn de digital coupons van de Giant Company heel positief ontvangen door onze klanten. Dit laatste is geen nieuws voor u: vele van onze loyaliteitsprogramma's geven kortingen op gezondere dan wel biologische producten. Dit omnichannel-aanbod in combinatie met onze — lokale verankering zorgt ervoor dat onze klanten blij zijn met ons. Iets wat je terug kunt zien in de vele markten waar wij nummer één en nummer twee marktposities hebben. De manier waarop — klanten winkelen verandert voortdurend. Het is aan ons om relevant te blijven, te innoveren en te blijven verrassen. Daar horen ook moeilijke keuzes bij. Zo hebben we ons e-commerce model in — Amerika versimpeld, omdat het niet meer aansloot bij de veranderde wensen van onze klanten. — Zij willen liever boodschappen doen en dezelfde dag die boodschappen ophalen bij de winkel in — plaats van de zogenaamde "next day delivery", de volgende dag geleverd krijgen. Daarom — hebben we ons New Yorkse merk Fresh Direct verkocht en twee e-commercedistributiecentra in — Jersey City en Maryland gesloten. —

Dan over de pure marktplaatservaring die de jarige Bol haar klanten al vijftig jaar aanbiedt. Ondanks een uitdagend e-commercelandschap in Nederland en in België zagen we in — tweeduizenddrieëntwintig een omzetgroei van vier komma negen procent (4,9%), waarmee we — duidelijk sneller groeien dan de markt. Bol wint marktaandeel. Dat doet Bol niet alleen: twee — derde van de verkopen van Bol gaat via de partners, en steeds meer partners willen op het — platform. De liefde voor Bol vanuit dertien miljoen (13.000.000) klanten in Nederland en België — groeit nog steeds. —

Ik noemde al net zo-even technologie. Dit is de andere aanjager van verandering in onze sector. Met behulp van tech denken wij dagelijks na over hoe we het werk van collega's minder zwaar of minder repetitief kunnen maken. Met name in onze distributiecentra is hier nog genoeg te winnen. Een mooi voorbeeld van hoe techniek menskracht ondersteunt is het nieuw geopende Home — Shop Centre van Albert Heijn in Barendrecht, waar driehonderd (300) kleine robots het werk van



DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK

collega's ondersteunen. De meerwaarde van de samenwerking binnen de regio's wordt steeds —
duidelijker, ook in ons bedrijf. We maken ons werk simpeler door onze krachten verder te —
bundelen voor onze identieke eigenmerkproducten. Dit deel van ons aanbod, betaalbaar, —
kwalitatief en meestal gezonder, valt zeer goed in de smaak bij klanten en we zien genoeg ruimte
om te groeien. Het blijft een zeer belangrijk focusgebied voor ons in tweeduizendvierentwintig en
verder.

Een mooi voorbeeld van hoe we als Nederlands bedrijfsleven samenwerken, is Kickstart AI. Dit is
een non-profit initiatief om de adoptie van kunstmatige intelligentie in Nederland te versnellen en
artificial intelligence positief in te zetten voor de samenleving. In tweeduizenddrieëntwintig —
hebben we samengewerkt met de Voedselbank om met behulp van artificial intelligence meer —
Nederlanders toegang te geven tot voedselsteun. Die kennis is daarna beschikbaar gemaakt voor
de veertienduizend (14.000) vrijwilligers van de Voedselbank in Nederland, zodat ze die iedere —
dag in praktijk kunnen brengen.

Als ik dan kijk naar duurzaamheid, een belangrijke pijler voor ons, zoals u weet, dan zijn er grote
stappen gezet op het gebied van onze klimaatdoelstelling, verandering, vermindering van —
voedselverspilling en de verkoop van gezonder voedsel, maar ook de vermindering van —
plasticverbruik. In tweeduizenddrieëntwintig hebben de Amerikaanse merken —
éénhonderdachtenveertig miljoen (148.000.000) minder plastic tassen gebruikt. Eén ding vind ik —
echt belangrijk om nu uit te lichten. Dat gaat over de positieve impact die je als bedrijf kunt —
hebben op andere bedrijven en op de totale sector. Deze impact hebben we en die —
verantwoordelijkheid hebben we ook om anderen te mobiliseren en dat voelen we elke dag. Zo —
hebben alle Europese merken een zogeheten Climate Hub geïnstalleerd. Dit zijn online platforms
om leveranciers inzicht te geven in hun eigen CO₂-uitstoot en de vervolgstappen die daarvoor —
nodig zijn. Zo heeft Albert Heijn zijn Beter Voor-programma, ik denk dat u dat wel kent, —
opengesteld voor de hele sector, dus ook voor alle andere retailers. Zo kan iedereen stappen —
zetten om langdurig samen te werken met boeren en verduurzaming dus ook verder te —
ondersteunen. Ook is Bol nu een B Corp company en is Albert Heijn op weg naar dezelfde —
certificering. Een uitstekend voorbeeld hoe baanbrekend beleid navolging krijgt, is Albert Heijn. —
Dat gaat voorop in de eiwittransitie. Nu zijn ook andere supers in Nederland overstap gegaan met
de doelstelling van zestig procent (60%) plantaardige eiwitten in tweeduizendertig. Ik ben er —
trots op dat we onze schaal gebruiken om met anderen te delen op het gebied van deze —
duurzaamheid, want het is non-competitief. We moeten met elkaar samenwerken. Voor die —
impact en inzet zijn we ook onderscheiden met de MSCI triple A-rating. Dat kunt u allemaal in ons
jaarverslag lezen.

Alleen door de inzet van onze collega's van de lokale merken en op de kantoren kunnen we die —
voortgang boeken. Dat zij goed in hun vel zitten en ervaren dat ze zichzelf kunnen zijn op hun —
werk is daarom van heel groot belang. Aandacht en zorg geven aan onze mensen op belangrijke
momenten in hun leven draagt daaraan bij. Via ons nieuwe Life Events Framework doen we dat —
dan ook. Zo hebben we in tweeduizenddrieëntwintig in Nederland een verlofregeling ingesteld —
voor collega's die een gendertransitie willen ondergaan. Recent hebben we ook ondersteuning —
gegeven tijdens de menopauze voor die vrouwen die daar behoefte aan hebben. We zien —
gelukkig terug dat collega's zichzelf kunnen zijn, met een inclusie score van eenentachtig procent
(81%). Ter vergelijking: het gemiddelde binnen de totale retailbranche is eenenzeventig procent —
(71%). Toch blijft verder groeien het doel. Waar we ook stappen in zetten, is de hoeveelheid —

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

vrouwen binnen de groep van vicepresidents en verder. Wij zijn gegroeid naar een zevenendertig procent (37%) aandeel. Dat is heel mooi, maar er is duidelijk nog wat meer ruimte om dat verder te verbeteren, want we zouden dat graag naar vijftig-vijftig (50/50) willen halen. —————
Bedrijfsbreed hebben we de herziene Dutch Corporate Governance Code in —————
tweeduizenddrieëntwintig geïmplementeerd. Vanzelfsprekend voldoet Ahold Delhaize aan alle —
wet- en regelgeving. We onderschrijven de principes en best practice bepalingen. De rapportage
vindt u terug in ons jaarverslag. Het is belangrijk voor ons om dat nog een keer te documenteren.
Dit is dan ook toegevoegd als bespreekpunt aan deze vergadering, zoals de code ook —————
aanbeveelt. —————

Als ik dan kijk naar stappen die we gezet hebben, dan vallen twee zaken op. We hebben in ———
tweeduizenddrieëntwintig investeringen en keuzes gemaakt die nodig zijn voor de toekomst. ———
Want om te kunnen groeien, moet je blijven investeren. We hebben in totaal twee miljard ———
vierhonderd miljoen euro (EUR 2.400.000.000,--) terug geïnvesteerd in ons bedrijf. Dan heb je —
het over vele honderden winkelrenovaties, het moderniseren van IT-infrastructuur, de bouw van —
nieuwe distributiecentra met het oog voor milieu en investeringen in onze duurzaamheidsagenda.
Dit levert niet alleen groei voor ons op, maar ook goede inkomsten voor middenstanders, zoals —
bouwbedrijven, schilders en IT-bedrijven, en dat met name binnen het midden- en kleinbedrijf —
(MKB). —————

We hebben ook onze grote schaal ingezet om de keuzes te maken die lokaal impact hebben. Zo
zijn we naast andere allianties lid geworden van de inkooporganisatie Eurelec, zodat we op ———
schaal kunnen onderhandelen met internationale A-merken en zo kunnen zorgen voor lagere ———
prijzen voor onze klanten in Europa. Zo ben ik ook medevoorzitter van de Consumer Good ———
Forum, de enige internationale organisatie die retailers en fabrikanten samenbrengt om ———
maatschappelijke thema's samen aan te pakken. Zo zetten we ook in op meer innovatie voor de —
klant, samen met andere retailers, via het afgelopen maandag net gelanceerde innovatiefonds —
voor de retail, en misschien heeft u dat gelezen, met de naam W23 Global. Tegelijkertijd geven —
de ontwikkelingen over het vestigingsklimaat in Nederland, onze thuismarkt, verdere druk op het
bedrijfsleven. Nederland staat onder meer bekend om de ondernemersgeest, goed onderwijs, —
innovatie, als voorstander van de Europese interne markt, en is ook bekend om een breed ———
stakeholderschap. Die zaken vereisen politieke aandacht en consistent, voorspelbaar en ———
stimulerend beleid. Zeker als je denkt aan de vele lange termijn transities waar wij als ———
samenleving maar ook als bedrijf voor staan, hebben we dat nodig. Wij willen graag bijdragen —
aan die transities. Het helpt dan als we weten wat we kunnen verwachten. Dus geen continue —
wijziging in fiscale regelingen, zoals de dertig procent (30%) regeling voor het aantrekken van —
internationaal talent of het last minute intrekken van de steun voor de Europese natuurherstel. Dit
soort wetgeving is juist gewenst voor onze bedrijfstak, in Nederland en in Europa. We kunnen de
lange termijn transities voortzetten als we kunnen vertrouwen op een overheid met visie en ———
stabiliteit van beleid. Een goede dialoog tussen het bedrijfsleven en de overheid en wederzijds —
begrip voor elkaars uitdagingen is hierbij essentieel, zeker in de tijd van deze grote transities. —
Daar willen wij als Ahold Delhaize uiteraard een bijdrage aan blijven leveren. —————

Terug naar de gezette stappen. Ook op het overnamevlak hebben we geïnvesteerd en mooie —
stappen gezet. Alle overgenomen Jan Linders-supermarkten zijn omgebouwd naar Albert ———
Heijn-winkels. We hebben in oktober aangekondigd de Roemeense supermarktketen Profi over te
willen nemen. In de tweede helft van dit jaar verwachten we een reactie van de autoriteiten. ———



Een andere grote stap in tweeduizenddrieëntwintig was die van het Belgische team van Delhaize. Zij hebben de migratie naar een businessmodel met alleen franchisewinkels afgerond. Alle éénhonderdachtentwintig (128) resterende eigen winkels zijn verkocht aan ondernemers. Ik ben zeer trots op het Belgische team voor hun visie, maar ook hun doorzettingsvermogen. Deze transitie was niet makkelijk. Alle investeringen en keuzes maken ons bedrijf klaar voor een fase van nieuw elan. Ik kan niet zeggen dat dit gemakkelijk wordt, want ook dit jaar blijven voor ons bedrijf de uitdagingen en de marktomstandigheden uitdagend. Eén ding is duidelijk: tweeduizendvierentwintig wordt een belangrijk jaar voor Ahold Delhaize. Eind mei houden we daarom een strategiedag. Die wordt via de webcast gedeeld. Daarin geven we een update over waar we trots op zijn en over onze aangescherpte ambities en over hoe we onze strategie gaan vormgeven en implementeren tot in tweeduizendachtentwintig.

Ik kom richting het einde van mijn persoonlijke toelichting. Mijn doel was om u mee te nemen in een terugblik en een vooruitblik. Ik wil nogmaals herhalen: als gezond en stabiel bedrijf kunnen we verder kijken dan de prijs op het schap. Daar zet ik mij iedere dag voor in. Ik doe dat uiteraard niet alleen. Ik ben onderdeel van een groter team. Graag sta ik even stil bij de veranderingen in mijn team. Ten eerste gaat Jan Ernst de Groot met pensioen, Chief Legal Officer en Chief Sustainability Officer in onze Executive Committee. Jan Ernst heeft ons de hele periode voor de merger ondersteund. Sinds tweeduizendzestien is hij een factor van stabiliteit en een breed georiënteerd lid van ons Executive Committee-team. Naast een gedegen gevoerde juridische agenda in al die jaren, heeft hij ons ook een impuls gegeven om duurzaamheid sterker te verankeren in onze bedrijfsstrategie. Jan Ernst, veel dank voor tien jaar belangrijke bijdragen. Ik wens jou het beste voor de toekomst.

Dan volgt een warm welkom aan Alex Holt. We hebben besloten dat de rol van Sustainability Officer een eigen rol verdient in onze directie. Alex Holt gaat die vervullen. Met veel retail- en duurzaamheidservaring op het Europese en Australische continent als CSO bij Woolworth Group heb ik veel vertrouwen in de uitvoering van haar opdracht hier. Dan nog een welkom voor Linn Evans, een lang gediende in ons bedrijf. Linn heeft zesentwintig jaar gewerkt bij onze Amerikaanse tak Ahold Delhaize USA in een brede juridische duurzaamheidsrol. Hij staat bekend om zijn menselijke manier van leidinggeven en zijn enorme dossierkennis en retailkennis. Ik wens Linn Evans en Alex Holt veel succes toe in hun nieuwe rol.

Heel recent hebben we u erover geïnformeerd dat Wouter Kolk, onze CEO voor Europa en Indonesië, ervoor gekozen heeft om aan het einde van het jaar het bedrijf te verlaten. Wouter, we gaan hier zeker nog uitgebreid bij stilstaan, maar ik wil ook hier gezegd hebben dat we jouw kennis, energie en betrokkenheid bij ons bedrijf gaan missen.

Dan wil ik nog mijn grote dank uitspreken naar de lokale teams van de merken, in de distributiecentra en op onze kantoren, die de toewijding, energie en drive geven waar onze klanten telkens weer voor terugkomen. Jullie maken ons bedrijf tot wat we zijn. Merci. Dank aan u, onze aandeelhouders, voor uw steun en vertrouwen. U kunt op ons blijven rekenen en u kunt op mij blijven rekenen. Ik dank u wel voor uw aandacht. We gaan terug naar de voorzitter."

De voorzitter geeft vervolgens het woord aan mevrouw Poots-Bijl.

Mevrouw Poots-Bijl bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Good afternoon, ladies and gentlemen. Welcome. As you have just heard, our teams achieved a lot in two thousand and twenty-three. We continue to deliver a high-value customer proposition, reflecting the needs of our local communities. We advanced our own-brand strategies and our online propositions, and



remained laser-focused on our costs, finding pockets of money to invest in our customer, our digital roadmap and our sustainability ambitions. As Mr Muller also stated, two thousand and twenty-three was not an easy year. We live in volatile times, facing both geopolitical and climate challenges, and our customers are under pressure, also facing the consequences of high inflation.

When I joined Ahold Delhaize, I was excited to be part of a business that directly connects with the challenges and opportunities of our society. One of our most important goals is to deliver affordable and healthy food for everybody, every day, in a sustainable manner. We are prepared to take a leading role in designing and delivering solutions for a more sustainable food retail system in the long-term. Through resilience and hard work, this is brought to life, day in and day out by our people, who form the culture, live our values and make this company a great place to work. I would like to thank our over four hundred thousand (400,000) associates. They really are the beating heart of our company, allowing us to consistently deliver on our promises. Getting into the details, as you can see on the screen, we met or exceeded our original two thousand and twenty-three financial commitments. This was quite an effort as sales growth was lower than last year and cost continued to increase at a higher pace. Sales grew by one point nine percent (1.9%) or three point eight percent (3.8%) at constant exchange rates to eighty-nine billion euro (EUR 89,000,000,000). We continued to build scale in our online channels, with net consumer online sales now at twelve billion euro (EUR 12,000,000,000) comparable sales which represent revenues from stores that have been open for at least a year increased four percent (4%). We firmly believe that local matters. The connection with our local communities, our market share strength and operational excellence combined in an international portfolio are fundamental to our performance. With our sixteen brands we realise ninety-six percent (96%) of our sales from markets where we are the number 1 or the number 2. Each week we serve more than sixty-three million (63,000,000) customers. We do this in seven thousand seven hundred (7,700) stores and via more than one thousand eight hundred (1,800) e-commerce pick-up points. We have highly-rated websites, mobile apps and eighteen million (18,000,000) monthly active users. They are the core of our omnichannel customer base. Omnichannel customers are connected, more loyal and typically spend one point five (1.5) times more on average.

Moving on to our profitability. The group's underlying margin was four point one percent (4.1%). As a result, underlying operating income was three billion six hundred million euro (EUR 3,600,000,000), a decline of one point two percent (1.2%) at constant rates. Our diluted underlying earnings per share were two euro and fifty-four eurocent (EUR 2.54), almost flat compared to two thousand and twenty-two. To understand these high-level results in a bit more detail, let us look at the results by region. In the United States, we again strengthened our position as the number one food retailer on the East Coast. Net sales were up one point eight percent (1.8%). On a comparable basis, that is an increase of two point three percent (2.3%), as we saw particularly strong performances at Food Lion and Hannaford. The reduction in emergency federal snap benefits, higher interest rates and the resumption of student loan repayments had a material impact on our lower income customers. Our underlying operating margin in the United States was four point seven percent (4.7%), in line with last year. Higher shrink levels and general inflation in our cost base was offset by the favourable impact of one-off items and a strong delivery from the team on the Save for Our Customers program.



Turning to Europe: sales in two thousand and twenty-three grew seven point two percent (7.2%), or six point five percent (6.5%) on comparable basis. We successfully leveraged our leading position in own brands, resulting in market share gains in most of our markets. The more than seven thousand (7,000) price favourites that we offer in the region at entry price levels with discount competitors are a great example. Our Central and Southeastern European (CSE) brands continue to benefit from the regional transformation program in which we are aligning business models, centralising our sourcing activities, harmonising our own-brand proposition and optimising other scale drivers. In general merchandise, our e-commerce brand Bol continued to gain market share. Despite a challenging market backdrop, gross merchandise value was five billion eight hundred million euro (EUR 5,800,000,000), up four point nine percent (4.9%). Bol also delivered a one hundred and fifty-one million euro (EUR 151,000,000) in underlying EBITDA, due to strong cost discipline and tight control of growth investments and positive benefits from its growing share of high value-add services, such as advertising and logistics. Underlying operating margin in Europe was three point three percent (3.3%), down zero point three percentage points (0.3%). Negative impacts from costs associated with our future plan for Delhaize in Belgium, wage increases and investments in our value proposition were partly offset by a decrease in the non-cash service charge for the Dutch employee pension plan.

Next on screen, you can see our reported IFRS performance, which includes items that are non-recurring by nature. In two thousand and twenty-three, these items are mainly connected to strategic interventions that we have taken to improve our business for the long-term. Examples are the future plan of Delhaize, the divestment of Fresh Direct, the operating model harmonisation in the Central and Southeastern European region and, for example, the move to a more asset-light approach in online fulfilment in the United States. Making these kinds of adjustments did require a significant amount of so-called no-recurring expenses. In two thousand and twenty-three, this totalled seven hundred and fifty-eight million euro (EUR 758,000,000). The largest part, four hundred and sixteen million euro (EUR 416,000,000) is related to the Fresh Direct divestment including impairments, losses on the sale and restructuring charges. The remainder is related to other Accelerate initiatives, as mentioned, and the impairment and restructuring charges for the future plan of Delhaize.

As CFO, I am tasked with guiding the long-term value creation of our company. Next to the regular responsibilities, I focus on the following areas: First, driving operational efficiency and cost discipline. Second, embracing and driving transformational change, shaping our capital allocation agenda. Third, enabling our health and sustainability journey, ensuring that we have what we need to make fact-based decisions and take the required actions. Last but not least, continuation of our track-record of solid cash-flow generation to ensure we generate sufficient fuel to reinvest in our company and to deliver predictable returns to our shareholders. Talking about our progress on operational efficiency and cost discipline, this is to a large extent realised via our Save for our Customers program. Our teams delivered a new record high number of over one billion two hundred and fifty million euro (EUR 1,250,000,000) of cost savings in two thousand and twenty-three. This is, I believe, part of our DNA. We have already operated in this way for many years. And our track record is second to none as you can see in the chart on the screen. Our success is about continuously looking for opportunities, whether through sourcing initiatives or through leveraging mechanisation, technology and artificial intelligence, to make it simpler, faster and better in our daily operations.



Maintaining our stance and our cadence as a well-invested company is another essential part of our value-creation model. In two thousand and twenty-three, we invested two billion four hundred million euro (EUR 2,400,000,000) in our assets. Food retail is a complex business. It is essential to maintain a modern store network and a reliable logistical chain. It is also about expanding and improving our online channel network, our online facilities, our data and digital capabilities and our IT infrastructure in a sustainable way. Striking the right balance of investments in front-end customer and back-end operational infrastructure is critical and even more important as our online channel capabilities evolve, to drive more seamless integration across the value chain. How we invest is a key enabler of our health and sustainability agenda, which you all know is really important to our company. I believe the finance function is a key enabler in achieving sustainability goals, which like all good business decisions should be done with the right trigger and in a fact-based way. On that note, I would like to thank the members of Milieudefensie for the postcards I received last October. I am grateful for people being passionate about this important topic, and I do believe that we have a shared vision. We want to make healthier and more sustainable choices to together create a better world. I also strongly believe that, as one of the leading global food retailers, we have an important role to play. We want to lead the way into a more sustainable food system, support our customers and communities while maintaining solid financial standards. On that note, let me highlight the progress we made on our key sustainability KPI's in two thousand and twenty-three. Our brands increased the percentage of own-brand healthy food sales, reaching fifty-four point eight percent (54.8%). We reduced CO₂ emissions in our own operations by thirty-five percent (35%) compared to our two thousand and eighteen baseline. Our total tons of food waste per food sales was thirty-seven percent (37%) lower than our two thousand and sixteen baseline, and we reduced the use of virgin own-brand plastic packaging by ten percent (10%) compared to two thousand and twenty-one. I am proud of these results and of all the hard work of our teams. Every initiative counts. For example, thanks to our strong collaborations with local food banks, we directed twenty-five percent (25%) of unsold food towards feeding those in need. Our increased use of renewable energy has allowed us to lower our Scope 1 and Scope 2 emissions by five percentage points (5%) in two thousand and twenty-three.

Another area I would like to highlight is the reduction of our absolute Scope 3 greenhouse gas emissions. We saw a reduction in Scope 3 compared to the prior reporting year. However, we are stable compared to our two thousand and twenty baseline year. So, we also face challenges with some of our sustainability ambitions. We are, for example, unlikely to meet our one hundred percent (100%) reusable, recyclable and compostable plastic packaging ambition. Several plastic packaging types cannot be recycled yet. There is also a lack of recycling infrastructure at a more macro-level, which is disappointing, and which reinforces the urgency for all business, across the value-chain, to accelerate action.

In our two thousand and twenty-three annual report, we updated our Scope 3 targets, in line with new SBTi guidelines. It required collective action across the value chain to achieve this. Our local brands are actively engaging with our suppliers to work on specific decarbonisation measures and to improve the data quality of their Scope 3 emissions.

Moving on to my last focus area, free cash flow. Cash generation is critical for a healthy company. We realised a strong free cash flow level of two billion four hundred million euro (EUR 2,400,000,000). Within this number, inflows from the Belgian tax receivable of three

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

hundred and seventy-seven million (EUR 377,000,000) were partly offset by outflows of around — two hundred million euro (EUR 200,000,000) from the operating cashflow effects of executing the Belgian future plan and the Accelerate initiatives, as we stated earlier in this presentation. ——— We are a healthy company with a solid balance sheet and a great track record. Our free cashflow performance is an important driver to return value to our shareholders, while at the same time — keeping our net debt position stable. That is exactly what a lot of our shareholders value in us: — solid earnings per share and an attractive dividend yield, combined with a sustainable growth of — dividend per share. This year we are proposing an increase of our dividend per share of four point eight percentage (4.8%) versus two thousand and twenty-two to one euro and ten eurocent ——— (EUR 1.10). For two thousand and twenty-four, although circumstances remain challenging with — decelerating top line inflation and cost inflation still elevated, we expect to deliver constant ——— performance year on year. Our group underlying margin is expected to be at least four percent — (4%). Our gross capital expenditure will be roughly in line with two thousand and twenty-three — levels. Our free cashflow is expected to be around two billion three hundred million euro ——— (EUR 2,300,000,000) and our earnings per share are expected to be around two thousand and — twenty-three levels. Along the way, we do expect some different phasing of our performance — throughout the quarters. ———

Going forward, we remain dedicated to long-term sustainable value creation, focussing on growth and allocating capital with discipline, building on our strong portfolio of brands and on our ——— operation track record, investing in a better world for all our stakeholders. I thank you very much — for your attention." ———

De voorzitter bedankt mevrouw Poots-Bijl en geeft het woord aan de heer Van Leeuwen van ——— KPMG voor het volgende agenda item. ———

De heer van Leeuwen begint zijn presentatie over de belangrijkste kwesties in de ——— accountantscontrole en zegt het volgende: "Good afternoon. Goedemiddag allemaal. Mijn naam — is Erik van Leeuwen en ik mag u toespreken namens KPMG als extern 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. We hebben een tweetal verklaringen afgegeven, beide gedateerd op ——— zeventwintig februari tweeduizendvierentwintig. De eerste verklaring betreft de goedkeurende — verklaring bij de jaarrekening van Ahold Delhaize, welke is opgenomen op pagina 313 van het — jaarverslag. In deze opinie verklaren wij dat de jaarrekening van Ahold Delhaize een getrouw ——— beeld geeft van de balansposities per eenendertig december tweeduizenddrieëntwintig en van — het resultaat over tweeduizenddrieëntwintig. Tevens verklaren wij dat de jaarrekening is ——— opgesteld in overeenstemming met IFRS, zoals toegepast in de Europese Unie, en Titel 9 van het Burgerlijk Wetboek. Het betekent ook dat het jaarverslag van Ahold Delhaize verenigbaar is met — de jaarrekening en dat het verslag alle wettelijk verplichte informatie bevat. Naast het oordeel — over de jaarrekening hebben wij een assurance-rapport uitgebracht over een selectie van ——— ESG-informatie zoals opgenomen in het jaarverslag. Dit assurance-rapport met beperkte mate — van zekerheid is opgenomen op pagina 321 van het verslag. ———

Allereerst wil ik u een toelichting geven op onze controlewerkzaamheden ten aanzien van de — jaarrekening. Daar wij door u als aandeelhouders voor het eerst met ingang van het boekjaar — tweeduizenddrieëntwintig als extern accountant zijn benoemd, was dit voor ons een ——— eerstejaarsaudit. Wij kunnen u mededelen dat de overdracht van de vorige accountant naar ons —

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

goed is gegaan. Wij zijn in staat geweest een degelijke en onafhankelijke audit uit te voeren. Ik zal wat kleur trachten te geven aan de elementen waar onze audit uit bestaat. Om tot een goedkeurende controleverklaring te komen, hebben wij onze werkzaamheden zodanig gepland en uitgevoerd dat wij voldoende en geschikte controle-informatie hebben gekregen voor het door ons afgegeven oordeel. We hebben een internationaal team samengesteld met veel ervaring met de bedrijfsactiviteiten van Ahold Delhaize. Het is een team dat met veel energie aan de controle van Ahold Delhaize werkt en waar ik persoonlijk heel veel vertrouwen in heb. Om de overdracht van PricewaterhouseCoopers naar ons goed te laten verlopen, hebben wij zogenaamde transitieworkshops gehouden en de files van de vorige accountant bekeken. We hebben diverse brands bezocht, zowel in de Verenigde Staten als in Europa. Als start van de audit hebben we een meerdaagse kick-off gehouden met het internationale team van KPMG, waaraan ook Ahold Delhaize actief heeft bijgedragen. We hebben de controle met een redelijke mate van zekerheid uitgevoerd teneinde de getrouwheid van de jaarrekening vast te stellen. Ik kan u mededelen dat 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 winst vóór belastingen, genormaliseerd voor onder andere het verlies op de verkoop van Fresh Direct. Voor de audit van de consolideerde jaarrekening zijn er bij onze componentaudits zogenaamde "full scope audits" uitgevoerd bij de deelnemingen in Nederland, de Verenigde Staten, België en Tsjechië. Als centraal groepsteam zijn door ons werkzaamheden uitgevoerd op onder andere de waardering van goodwill en merknamen, de verkoop van Fresh Direct, treasury-activiteiten, bestuurdersbezoldiging, de consolidatie en de toelichtingen in de jaarrekening. We hebben specialisten ingeschakeld op het gebied van onder andere IT, belastingen, treasury, waarderingen, pensioenen, verzekeringen en fraude. Dit doen wij om zowel het KPMG-team op de groep in Zaandam als de teams in de landen waar Ahold Delhaize is gevestigd te ondersteunen. Onze werkzaamheden hebben in totaliteit geleid tot een dekkingspercentage van vijftientachtig procent (85%) van de activa en negentig procent (90%) van de omzet. Dit beschouwen wij als een heel robuust dekkingspercentage. We hebben een wekelijks overleg met de financiële functie van Ahold Delhaize en we hebben zeer frequent contact met de afdelingen Risk & Control en Internal Audit teneinde ook kennis te nemen van hun bevindingen. Persoonlijk participeer ik in alle vergaderingen van de Audit, Finance en Risk Committee van de Supervisory Board (AFRC). Tevens heb ik minimaal ieder kwartaal individuele gesprekken met de CEO, de CFO, de voorzitter van de AFRC en de voorzitter van de Supervisory Board. Deze gesprekken ervaar ik als open en professioneel. Er worden ontwikkelingen, indrukken, observaties en feedback gedeeld en besproken.

Ik wil u nu graag onze belangrijkste kernpunten van de controle, de zogenaamde "key audit matters", toelichten. Als wij onze audit plannen, bepalen wij de belangrijkste risico's voor het getrouwe beeld van de jaarrekening. De key audit matters zijn de belangrijkste aandachtspunten geweest tijdens de controle van het afgelopen jaar en ze hebben betrekking op belangrijke schattingen en oordelen van het management. Onze belangrijkste twee key audit matters zijn uiteengezet in onze verklaring bij de jaarrekening. De eerste key audit matter gaat over de waardering van goodwill en merknamen van in het bijzonder Delhaize in België. Management toetst jaarlijks de waardering van goodwill en merknamen teneinde vast te stellen of er sprake is van een bijzondere waardevermindering. De reële waarde, de zogenaamde "fair value less cost of disposal", wordt vergeleken met de boekwaarde. Wij beschouwen dit als een key audit matter,



gegeven de omvang van deze post op de balans en de oordeelsvorming en schattingen welke — management aan de waardering ten grondslag legt. Wij hebben de processen van management — beoordeeld en de opzet en werking van de interne controle getoetst. We hebben management — uitgedaagd over de aannames welke het meest gevoelig zijn voor de uitkomst van de jaarlijkse — test, namelijk de omzetgroei, de margestijging en de disconteringsvoet. Tevens hebben we de — belangrijkste aannames vergeleken met externe gegevens, met historische prestaties en lokale — economische vooruitzichten. We hebben onze waarderingsspecialisten ingeschakeld om — waarderingsmodellen en disconteringsvoeten te evalueren. Tevens hebben we de totaliteit van — toekomstige kasstroomprognoses vergeleken met marktkapitalisatie. We 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 zijn leveranciers. De — overeenkomsten met de leveranciers omvatten zowel volume- als promotievergoedingen. We — 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 of de vorderingen per jaareinde juist en terecht zijn opgenomen. We hebben de — controle door het 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 — leverancierskorting uit voorgaande periodes overeenstemde met eerdere schattingen. Wij zijn tot de conclusie gekomen dat de leverancierskortingen in de juiste periode zijn verwerkt. — We willen ook graag nu nog even stilstaan bij de interne controleomgeving en de interne — controles, inclusief de IT-omgeving van Ahold Delhaize. Bij de controle van de jaarrekening — maken wij gebruik van de interne controlemaatregelen en de interne beheersing voor zover — relevant voor onze controle. Dit 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 tot uitdrukking te brengen over de effectiviteit van de interne — beheersing. Dat gezegd hebbende hebben wij op basis van onze eigen controlewerkzaamheden en de werkzaamheden van Ahold Delhaize's afdelingen Risk & Control en Internal Audit wel een indruk gekregen van de interne beheersing met betrekking tot de financiële verslaggeving. Op — pagina 172 van het jaarverslag legt management hun drie verdedigingslijnes uit. Op pagina 173 — bevestigt management in een 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 controleomgeving op basis van wat wij tijdens onze controle — hebben gezien. —

Bij al onze controlewerkzaamheden hebben we aandacht besteed aan het risico dat management interne beheersingsmaatregelen doorbreekt en of er aanwijzingen zijn van mogelijk oneigenlijk — beïnvloeding door management. Daarnaast hebben wij als potentiële frauderisico's aangemerkt — het risico op fraude als gevolg van te hoog opgegeven omzet en het risico op fraude door het ten onrechte erkennen van leverancierskortingen. Om u een idee te geven van de werkzaamheden — die we hebben uitgevoerd: we hebben handmatige en niet-routinematige journaalboekingen in de financiële administratie extra getoetst, we hebben belangrijke schattingen en aannames — beoordeeld op vooringenomenheid bij het management en beloningspakketten zijn beoordeeld op incentives voor beïnvloeding. —



Als onderdeel van onze werkzaamheden op de interne beheersing kijken we ook naar de ——— relevante cultuur- en gedragsaspecten, de zogenaamde soft controls. Het gaat daarbij om de — interne maatregelen ten aanzien van preventie, detectie en respons ter bevordering van de ——— effectiviteit van de interne beheersing. Zien de medewerkers bijvoorbeeld het juiste ——— voorbeeldgedrag van het management en andere leidinggevenden? Zijn taken en ——— verantwoordelijkheden uitvoerbaar? Zijn kwesties bespreekbaar en is er sprake van eventuele — handhaving? Deze gedragsaspecten kunnen versterkende en verzwakkende elementen zijn die — ons helpen tot een verfijnde risicoanalyse te komen ten aanzien van de interne beheersing. Onze evaluatie van de uitgevoerde werkzaamheden op de interne beheersomgeving hebben niet tot — indicaties en/of verdenkingen van fraude en het niet naleven van wet- en regelgeving geleid die — een materiële impact op de jaarrekening hebben. ———

We hebben 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 cyberrisico's. We hebben ——— kennisgenomen van cyberincidenten welke hebben plaatsgevonden en beoordeeld wat Ahold — Delhaize doet om de cyberveiligheid te verbeteren. We hebben hierbij onze IT-specialisten — betrokken. Tijdens onze werkzaamheden zijn geen cybersecurityincidenten en -risico's naar — voren gekomen welke tot een materiële fout in de jaarrekening zouden kunnen hebben geleid. — Ik wil nu graag nog even stilstaan bij de onderwerpen klimaatrisico en continuïteit. ——— Klimaatverandering is een belangrijk maatschappelijk thema dat bedrijven raakt. Aan de ene kant hebben bedrijven de verantwoordelijkheid om de impact van klimaatverandering te beperken en — aan de andere kant ervaren bedrijven de impact van klimaatverandering op hun bedrijfsvoering. — Daarom is de impact van klimaatrisico's een expliciet onderdeel van onze controle. Uitgangspunt voor ons is het identificeren en inschatten van het risico op afwijkingen van materieel belang in — de jaarrekening. We hebben de klimaatplannen van Ahold Delhaize in ogenschouw genomen en bekeken hoe de onderneming door klimaatverandering kan worden geraakt. De effecten van — klimaatverandering kunnen het bedrijfsmodel en het risicoprofiel beïnvloeden. ——— Klimaatveranderingen kunnen ook impact hebben op de schattingen en aannames ten aanzien — van de levensduur en waardering van activa. In de risicoparagraaf op pagina 101 beschrijft Ahold Delhaize de belangrijkste klimaatrisico's, namelijk extreme weersomstandigheden die een — negatieve impact kunnen hebben op de operationele infrastructuur, op de omvang van de ——— verkopen en op de toeleveringsketens. Wij zijn het met het management eens dat de ——— klimaatrisico's momenteel geen materiële impact hebben op de verwachte levensduur en ——— waardering van de activa. ———

Het management heeft de geconsolideerde jaarrekening opgesteld op basis van going concern, — in de veronderstelling dat Ahold Delhaize zijn activiteiten in de nabije toekomst in continuïteit zal en kan voortzetten. We hebben de beoordeling van de continuïteit van de onderneming van — management beoordeeld, onder andere door het businessplan te bekijken, de budgetten en ——— verwachte kostenstromen voor de komende twaalf maanden te evalueren en de toereikendheid — van de financiering te beoordelen. Onze werkzaamheden leiden niet tot een andere conclusie — dan de beoordeling van de continuïteit door management. ———

Ten slotte, zoals aangegeven hebben wij naast het oordeel over de jaarrekening een assurance- rapport met beperkte mate van zekerheid uitgebracht over een selectie van ESG-informatie. Deze verklaring is opgenomen op pagina 321 van het jaarverslag. 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 ESG-informatie en -indicatoren in het jaarverslag. Als onderdeel van ons werk hebben wij diverse brands bezocht, hebben wij informatie ingewonnen, afstemming en aansluitingen vastgesteld, beoordelingsanalyses gemaakt en beperkte inhoudelijke testen uitgevoerd. Hier zijn geen bijzonderheden uit naar voren gekomen ten aanzien van de selectie van de ESG-informatie zoals opgenomen in het jaarverslag. We hebben verklaard dat ons niet is gebleken dat geselecteerde ESG-informatie in het jaarverslag niet in alle materieel van belang zijnde aspecten is opgenomen in overeenstemming met de Global Reporting Initiative-standaarden en de overige door de onderneming toegelichte ESG-verslaggevingscriteria.

Hiermee kom ik aan het einde van mijn toelichting. Naar ik hoop, heb ik u een goed inzicht kunnen geven in onze werkzaamheden, bevindingen en conclusies. Wij waarderen de relatie met u als aandeelhouder en ik dank u voor uw aandacht. Nu geef ik graag het woord terug aan de voorzitter."

De voorzitter bedankt de heer Van Leeuwen en geeft vervolgens aan: "On behalf of the Supervisory Board, I would like to briefly explain the Supervisory Board profile that has been shared with you as part of the meeting materials. The profile is reviewed by the Supervisory Board annually and we have made some minor changes to align with the updated Dutch Corporate Governance Code, that Mr Muller also referred to in his speech. By doing so, we believe that the profile is representative and supporting the company's needs. So, now that we are done with the explanations of the items under agenda item 2, I would like to inform you that the voting will now be open. As a reminder, voting for all agenda items will remain open until the end of the meeting and I will indicate when voting is about to close. This allows you as shareholders the opportunity to vote on the agenda items at your convenience.

De voorzitter licht toe dat hij voordat de stemming wordt geopend, hij eerst het woord zal geven aan notaris Van Olffen van het advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek N.V.

De heer Van Olffen bedankt de voorzitter en geeft aan: "Er zijn éénhonderdzevenenveertig (147) personen aanwezig hier in het Zaantheater, virtueel, als aanhouder of als gevolmachtigde. U vertegenwoordigt in totaal zeshonderdnegenenvijftig miljoen driehonderdnegenenduizend zeshonderdeenentwintig (659.309.721) gewone aandelen die recht geven op een gelijk aantal stemmen. Van het aantal uitstaande gewone aandelen is vandaag achtenzestig punt negen procent (68,9%) vertegenwoordigd. U bent vandaag met velen aanwezig. Het is van belang dat de voorafgaande discussies en uiteindelijke besluitvorming over de voor u en voor Ahold Delhaize belangrijke onderwerpen die vandaag op de agenda staan zorgvuldig plaatsvindt. Om die reden wordt er vandaag, zoals altijd, naar gestreefd een plezierige en goede orde te bewaken. Zoals bij aanvang van deze vergadering is toegelicht en door de voorzitter straks nog een keer wordt herhaald, wordt u vandaag de mogelijkheid geboden op alle stempunten uw stem uit te brengen op elk moment gedurende de vergadering. U kan, maar hoeft dus niet te wachten, totdat een bepaald stempunt is besproken. Ik zal u zo dadelijk een korte uitleg geven over de stemprocedure, waarna het direct mogelijk wordt uw stem op alle agendapunten uit te brengen. U kunt daarna tot sluiting van de stemming nog uw stem wijzigen, als u dat wilt. We gaan ervan uit dat de vergadering ordelijk zal verlopen en dat over alle agendapunten discussie kan plaatsvinden. Het kan echter niet worden uitgesloten dat tijdens de vergadering een schorsing



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

moet plaatsvinden, of dat de vergadering eerder moet worden gesloten dan gepland. De _____
mogelijkheid om doorlopend tijdens de vergadering uw stem uit te brengen, geeft u dan ook de _____
zekerheid dat uw stem zal worden meegenomen in het stemresultaat in geval van een _____
onverhoopte verstoring van de agenda en daaraan verbonden gevolgen. Ik raad u ook aan van _____
die mogelijkheid gebruik te maken. _____

Er is net al een proefstemming geweest, maar toch nog even een korte uitleg over het _____
stemproces. Als u persoonlijk aanwezig bent, kunnen stemmen via de app op uw mobiele _____
apparaat of het stemapparaat dat u bij de registratiebalie heeft ontvangen worden uitgebracht. _____
Het stemmen voor alle agendapunten wordt geopend, en het stemmen wordt gesloten aan het _____
einde van agendapunt 7, volgens de bedoeling. Alle stemresultaten worden aan het eind van de _____
vergadering gepresenteerd, na het sluiten van de stemming. Voor elk agendapunt ziet u telkens _____
drie keuzes op het scherm: "1" is voor, "2" is tegen en "3" is onthouding. Nadat u uw keuze heeft
gemaakt, verschijnt er een bevestiging op uw scherm. Als er problemen zijn, als dat nodig is, kunt
u hulp vragen aan een van de medewerkers die aanwezig zijn door uw hand op te steken. _____
Nogmaals, u heeft de mogelijkheid te stemmen op alle agendapunten totdat de voorzitter de _____
stemming eindigt, naar verwachting bij agendapunt 7. Met andere woorden, u hoeft dus niet te _____
wachten tot een agendapunt wordt besproken om uw stem uit te brengen." _____

De voorzitter bedankt de heer Van Olffen en geeft aan dat het nu mogelijk is om te stemmen op _____
alle agendapunten. De voorzitter licht toe: "As provided for in the convocation for the 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 offered shareholders the _____
opportunity to submit questions ahead of the meeting, to be answered during the meeting as well.
When asking questions, please state your name clearly and formulate your questions as short _____
and concise as possible. For proxy holders: 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 any questions and please wait until the microphone is _____
brought to you. We kindly ask you not to grab or hold the microphone while asking your _____
questions. Furthermore, I may invite certain shareholders who have raised questions before the _____
meeting to ask their questions. I kindly ask you to maintain a respectful meeting order so that all _____
shareholders get the opportunity to ask their questions. I also ask you that you keep your _____
questions short, that you do not to repeat questions that have already been raised and/or _____
answered and that you avoid lengthy statements, so everyone gets the opportunity and time to _____
ask their questions. Finally, to assure that questions are answered efficiently, we will collect and _____
combine a number of questions before we answer them. With that, I would like to open up for _____
questions to agenda item 2. If anyone has some questions, could you please raise your hands." _____

De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de spreker rechts beneden in de zaal. _____
De heer van Esch geeft aan dat hij voor Robeco werkt. Hij geeft het volgende aan: "Today, I also _____
speak on behalf of MN, APG Asset Management, ABP and bpfBOUW. Many thanks for the _____
presentations and congratulations on the annual report. On this agenda item, I have four _____
questions: one about capital allocation and portfolio management, one about Ahold's tax _____
disclosures and two about its sustainability ambitions. _____

My first question is in relation to your portfolio composition. Ahold Delhaize had to dispose of _____
Fresh Direct. In the annual report, this was marked as a "difficult and unfortunate event". Could _____
you share lessons learned or reflections from the Board in terms of portfolio allocation? At the _____



same time, new additions are intended to be made to the Ahold Delhaize family, such as Profi. — Could you explain considerations why you believe that these will be long-term successes in terms of value creation? —

My second question is on the tax reports. We are happy to see that the tax report is being added to your annual report and we appreciate the tax contribution breakdown by type and country. — Often, these reports are offered with the purpose of providing stakeholders with a sense of how — taxes are paid, aligned with economic added value. Disclosures, including FTEs, revenues and — margins will help to make such an assessment. For example, Switzerland is listed as one of the — countries where the group pays the highest amount of corporate taxes, although your company — does not have many supermarkets there. Could you elaborate on the economic activities you — carry out in Switzerland and how they fit in the value chain? My final questions are in relation to — sustainability. As mentioned in your climate transition strategy, the majority of your company's — emissions are in Scope 3. The levers you define to address these emissions are engaging — suppliers and farmers, providing assortments with lower footprints and encouraging customers to choose lower emission products. For all of these measures, you have a level of dependence on — other stakeholders. What will your actions be if there is insufficient traction in terms of demand or supply from other stakeholders? How will you track progress on these three levers? Lastly, could you provide us with a timeline of when the company will disclose the results of the ongoing work — on nature impact and dependencies? Is the company planning to issue a Taskforce on Nature- — related Financial Disclosures report? Those are my questions under agenda item 2. I also have — questions on the remuneration report and the nominations, but I guess we will do those later." —

De voorzitter bevestigt dat er later gelegenheid zal zijn voor vragen over het door de heer van — Esch laatstgenoemde onderwerp en geeft vervolgens het woord aan de volgende spreker. —

De heer Keyner licht toe te spreken namens de Vereniging van Effectenbezitters (VEB) en geeft — aan: "I have got one point, giving the good example for short questions. It is about your ambition. Your ambition not concerning the environment or inclusion, really the old-fashioned ambition as — far as financial results. I have two topics to that. The first one is the development of free cashflow. If you leave out all the special things in the last five or six years, your free cashflow has been — around two billion euro (EUR 2,000,000,000). In the coming years, two billion three hundred — million euro (EUR 2,300,000,000) is the forecast, is your target, but also in there I think the sale — of two meat-processing facilities is included and so on. The first question would then be, what can you do to make sure that your organic growth is translated into a much faster growth of your free cashflow? First question. —

The second question is more fundamental. I am not saying that Ahold is performing badly, you — are not at all, you are performing consistently, reasonably well, but what can you learn from — Walmart? If you look at Walmart, this giant in a true sense, it is much much bigger than Ahold in — total. However, its valuation is even much bigger than it is big already, as far as size is — concerned. So, the financial markets are valuing Walmart much more highly than the financial — markets are valuing Ahold, a factor two at least higher. What can we learn, what can you learn — from Walmart, and ensure therefore that the long-term growth, as far as for shareholders — concerned, is getting an extra momentum? My short questions, thank you." —

De voorzitter geeft het woord aan een laatste spreker voordat tussentijds wordt overgaan tot het — beantwoorden van de gestelde vragen. —

De heer Meewis van de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling (VBDO) geeft —

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

aan: "I have three questions for you. Although Ahold Delhaize recognises the impact of biodiversity loss and soil degradation on vital resources, neither biodiversity nor pollution have been identified as material topics. Will Ahold Delhaize provide a list of the topics, matters or impacts that were considered and assessed for materiality in the next annual report? Question two: VBDO commends Ahold Delhaize for the living wage initiatives in which it partakes. However, both in the annual report and also in the human rights report, information and results on these initiatives are limited. Can VBDO expect Ahold Delhaize to include more information on these efforts to ensure a living wage in the supply chain in the next annual report? Question three: Ahold Delhaize states that it frequently reviews its memberships of industry associations and chambers of commerce to align with its corporate values and business objectives. Is Ahold Delhaize willing to report on how it revises its memberships and the results of these revisions in the next annual report? Thank you so much."

De voorzitter bedankt de aandeelhouders voor hun vragen en geeft aan dat er straks gelegenheid is om meer vragen te stellen. Hij stelt voor te starten bij de heer Muller voor de beantwoording van de vragen van Robeco en vervolgens het woord te geven aan mevrouw Poots-Bijl voor de vragen over de activiteiten in Zwitserland. Hij geeft vervolgens het woord aan de heer Muller.

De heer Muller geeft aan: "Thank you for the questions which are indeed relevant and good questions. On Fresh Direct, the shopping experience in the United States for customers changed quite dramatically. I already mentioned in my speech that the business models we embarked on ten years ago dramatically changed in the requirements customers have for same day, next day, pick-up from store, get delivered and so on. These requirements changed more rapidly than we anticipated, as we only bought Fresh Direct three years ago. That was the reasoning when we looked at adjusting our business models to customer requirements. That is why we sold Fresh Direct and that is why we closed those two next-day e-commerce fulfilment centres in Jersey City and in Maryland."

Another question is, what have you learned from that? That is of course also a question we put to ourselves as well. I think we could say that where we have a strong view on the future being an omnichannel type of company, with stores and e-commerce online combined under one brand, that is for sure the way forward and that pure play e-commerce business is more exposed to potential risks of business models. That is one thing. The second thing is that if we would have known three years ago what would have happened now, then we would be in a better spot. I think what we did, and that was a tough decision, and you have seen the numbers, is that it is better to take that decision and take the loss and move on to business models which are more profitable and more beneficial to our customer base. That is why in the last years, we have roughly two thousand (2,000) stores on the East Coast of the United States and that we now have one thousand five hundred (1,500) stores in the United States equipped for pick from store, pick-up from store and also picking in store and picking up in store by customers. Customers have a very high level of adoption. More than sixty percent (60%) of the sales is coming from that mode. That was ten years ago completely the other way round. A quarter of the sales, ninety percent (90%) next day delivery. So, business models changed dramatically. We now use the asset base of our company much better. I think this will also bring us earlier into profitability of the total e-commerce frame. That is on one hand, let us say, the side effect. We also work with third-party providers like Instacart and DoorDash to see how we can still please customers with a delivery product and/or a better profitability. The mix in composition what customers expect from us, in home-made,



self-made and third-party, the mix to sweat our assets in the stores is now in a better composition. Those are a couple of those learnings.

Profi is a retailer in Romania. We decided to embark on the Profi plans, because we felt this is very complimentary to our present successful Mega Image business in Romania. The nice thing about Profi is, apart from the fact that it provides us more scale, we will be the number two in the country there - which is in line with our strategy to be number one or two in all the markets where we operate - it is also highly complementary for the type of business model Profi has, but also geographical presence. So Mega Image, you could say, is more in the larger cities in Romania, especially in Bucharest with a thirty-five percent (35%) market share, but Profi is more in the regions of Romania. Romania is an interesting country, I do not know if you have been there, but it is an interesting country because it is a twenty million (20,000,000) population. So for us, in our European network, the largest population network country we have. It is an interesting market for us, because the market is growing GDP, and is also growing in acceptance and adoption of our products. Profi will be good, will be more than double our size in Romania, one and two complementary in geography, so that is what the rationale of Profi is. How this will play out, we do not know yet, because we still wait for the authorities to give their approvals and we expect that in the third or the fourth quarter of this year. That is on Profi, Mr Agnefjäll, that is why we think it is an interesting market.

Then we go to the climate transition strategy. The nature of Scope 3 means that it will always be a collaborative effort. As you might know, looking at the total food supply chain, which is roughly thirty percent (30%) of the worldwide emissions. Retail in our Scope 1 and 2 is only five percent (5%) of that total. To attack Scope 3 emissions means, by definition, collaboration, with transportation companies, with the larger food manufacturers, teaming up with other retailers. That is all upstream. But also downstream, to talk to the consumers, to make sure that what they buy they also really eat. Food waste in your kitchen is in the end also affecting carbon emissions. Those collaborations are therefore important. We might talk a little bit more about this today. It is also our key to make sure that we collaborate therefore with all stakeholders and everybody in that supply chain, including manufacturers, farmers and transportation companies. I mentioned in my speech also how we try to foster those collaborations with the Climate Hub, so that we make our Climate Hub work available all over Europe, so that suppliers can also report to it and so that we also get a better insight.

We have a plan and an expectation that seventy percent (70%) of our supplier footprint will be asked to commit to the Science Based Targets initiative (SBTi) by two thousand and twenty-five. We have a little bit more information on this later today. All our suppliers will be asked to report on Scope 3 by two thousand and twenty-five. We also measure of course the estimated greenhouse gas emissions of our own assortments. All our food retail brands in Europe have committed to the baseline, also on the current protein ratios. I mentioned the great example of Albert Heijn, which is now aiming at sixty percent (60%) of the protein consumes coming from plant-based by two thousand and thirty. There are several initiatives we have in mind to work on that.

The Taskforce on Nature-related Financial Disclosures refers to reporting on nature. We developed a plan in two thousand and twenty-three for our nature approach. To do so, we conducted a high-level impact and dependency assessment, using the ENCORE natural capital model and reviewed our current initiatives. In two thousand and twenty-four and two thousand



and twenty-five, we will conduct a more detailed impact dependency and risk assessment and — identify value chains and regions for additional exploration on nature to review existing targets — and consider the feasibility of setting new or additional nature targets, including exploring the — feasibility of Science Based Targets Network (SBTN). I am pretty sure that you know what that — stands for. _____

Implementation actions within our brands and adjusted plans will be based on learnings and — insights. Of course, this whole nature area and the biodiversity topic is something you have to — grow in to, learn, make it very visible and also enjoy the frontrunners in our own company, — because we have those. Initially, we aim to deliver increased reporting on nature through — requirements of the Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) as applicable because — they ask for that. Due to the significant overlap between the CSRD and the Taskforce on Nature- related Financial Disclosures (TNFD), we expect to address several components of the TNFD in — our reporting on nature. You could argue that the TNFD, the Task Force on Climate-Related — Financial Disclosures (TCFD) and the CSRD are in a way migrating, so that these all result in one way of reporting. The company is very active in this field, and also with Jolanda Poots-Bijl, our — CFO, very much engaged, so I am quite hopeful that we make quite some good steps there." _____

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Poots-Bijl. _____

Mevrouw Poots-Bijl vervolgt en geeft aan: "The last question that you posed on tax. I am happy — that you appreciate the tax report that we included in our annual report. Your question on the — Swiss activities of Ahold Delhaize: our Swiss activities are in line with the principles of the VNO — Tax Governance Code and they have genuine substance. They are involved with our business — activities on a day-to-day basis, such as cash pooling, cash collection, liquidity, insurances and — financial risk management. We have a full operational team in Switzerland with highly skilled and experienced people, who are managing the risks and the treasury activities of the company as a — whole." _____

De voorzitter bedankt mevrouw Poots-Bijl en geeft het woord aan de heer Muller. _____

De heer Muller bedankt de voorzitter en geeft aan: "The nature of Scope 3 means that it will — always be a collaborate effort. We talked about it before, and the key word for making big — progress on Scope 3 for our company and for the industry is indeed collaboration. We would like to minimise the risk of insufficient actions and I can give you a few examples, as I mentioned — before: the climate hubs, talks with suppliers, expect from them to be seventy percent (70%) — covered by SBTi by two thousand and twenty-five, all our suppliers will be asked to report on the Scope 1, Scope 2 and Scope 3 by two thousand and twenty-five and we measure of course all — the greenhouse gasses related to our own examples. I mentioned the very good examples of — Albert Heijn. And what I also can add to the commence is that you heard me talking about the — Consumer Goods Forum, this is an association with all the big retailers and manufacturers. One — of the targets we have set together is to be net zero as soon as we can. That means collaboration with PepsiCo, Unilever, Procter & Gambler, Nestlé and the other green core companies, also with a lot of smaller manufacturers and other retail companies in Europe, the US, Asia and Latin — America. We have to come together to commit to one standard and have a common definition — and ambition. I feel that in that Consumer Goods Forum, but also if we speak to other — manufacturers and retailers, there is a high level of ambition and will to make that happen, — because everyone sees that we have to do something firm on climate, as you are used to from — Ahold Delhaize." _____



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft aan: "Then, the next question was from VBDO, it — was related to living wage disclosure in the annual report." _____

De heer Muller neemt het woord en geeft aan: "As you know from our earlier conversations, — Ahold Delhaize's brands are engaged in multiple initiatives on living wage and living wage income in the supply chain. For example, in the banana supply chain, with Dutch and Belgian — commitments to living wage in the banana sector. This is a concern and, at the same time, a point of attention for us. But also, for example, in the cacao supply chain, with Dutch initiatives for — sustainable cacao, the Belgian Better Chocolate initiative, and the collaboration with Tony's Open Chain for the Delicata brand. I hope you enjoyed the Delicata brand in our stores in Europe. This is very tasteful and very sustainable." _____

In addition, progress towards living wage is covered not just by the Rainforest Alliance and — fairtrade, but also in the BSCI Code of Conduct, and by many of the other social standards and — certifications that our brands implement in their supply chains. We are very closely linked to this — theme and very much report on this. We would like to make sure that our supply chains are, from the perspective of living wage and human rights, safe and solid." _____

The human rights impact assessments conducted by Albert Heijn include an assessment of the — living wage gap. Ahold Delhaize is in the process of setting up at least two global human rights — impact assessments this year. These will also include an assessment of the living wage gap. — Ahold Delhaize will report on progress in our next human rights report. The first one was — published two years ago, where we were very transparent and clear about salient issues, but also the things we were proud about. The next version of our human rights report is planned for later — in this year. We will integrate our reporting on human rights in the annual report, in line with the — Corporate Sustainability Reporting Directive. We are working very hard to make sure that we — comply with those. We will take your recommendations to heart and strive to release more — relevant information on the progress of the initiatives that our brands are engaged in. However, in the meanwhile, we invite you to also explore the progress reports already published by the — sustainable trade initiatives Tony's Open Chain and the sustainability report of Albert Heijn. The — next report is coming up soon, by next week. I think good progress has been made, high on the — attention list of our companies, because we would like to make sure that it does not only have a — safe and good living wage structure in the supply chain, but also proper human rights. We would like to make sure that smallholder farmers and people working in the supply chain have a good — life and are also protected." _____

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft aan: "There was a continuing question regarding — Walmart and what learnings we can learn from them when it comes to valuation and shareholder value growth." _____

De heer Muller neemt het woord en geeft aan: "I can say a few things there. We have respect for Walmart as a strong company. It has a very different size than us. They made good strides in — several areas where they have a strong proposition for customers. They stepped up their game in e-commerce. They have a strong private label and they have foremost a lot of strength in their — size. Having said that, if we see how we compete with Walmart at the moment, on the East coast of the United States, you know that we are only on the East coast, we compete very well with — them. Given the fact that Ahold Delhaize is only present on that East coast, we are very proud of the market share gains in both the North East and South East. It is always good to learn from — competitors and to study what they are doing. That goes not only for Walmart, but also for many —



other competitors, in the United States and in Europe. Curiosity is important. Our people are ——— visiting a lot of brands during their working week, just to see what is going on, to look at ——— discounts, supermarkets, hypermarkets, club formats and so also for Walmart. We are eager to — learn from Walmart, although it is not completely comparable. Ahold Delhaize competes well with them. It is a strong company with a strong valuation development." ———

De voorzitter geeft aan: "The next question was regarding organic growth and free cashflow ——— growth". Hij geeft het woord aan mevrouw Poots-Bijl. ———

Mevrouw Poots-Bijl neemt het woord en geeft aan: "The free cashflow delivery is strong, as ——— already discussed. It depends highly on sales growth, which is worked on, on a daily basis, ——— margin delivery, highly related to cost-saving programmes and other initiatives, working capital — developments and, last but not least, investments that we make. As mentioned, the free cashflow was impacted by several one-offs, such as Delhaize, Fresh Direct, et cetera. But still our cash — generation remains strong. This allowed investments of around two billion five hundred million — euro (EUR 2,500,000,000) in capital expenditures to continue to fuel that growth again. An ——— important element here is working capital. We have seen that after COVID normalised trading — reduced our working capital position. We hope to improve that over time again." ———

De voorzitter geeft aan: "There was another question on materiality." Hij geeft het woord aan ——— mevrouw Poots-Bijl. ———

Mevrouw Poots-Bijl neemt het woord en geeft aan: "Ahold Delhaize was in the process of ——— conducting a double materiality assessment, in preparation of the CSRD. This process will be — used to identify the material topics for the two thousand and twenty-four reporting period. This — process is extensive and in line with best practices and guidance from external frameworks, — including input and insights from a wide range of internal and external stakeholders. This will help us to ensure that we adequately capture the impacts on various environmental, social and ——— governance topics and the impact those topics have on our business. As this process is ongoing, no information of its outcome or the thresholds we will use can be provided yet. However, the — outcomes will be included in the annual report two thousand and twenty-four, following the ——— disclosure requirements under the CSRD." ———

De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller voor de vraag over lobbying. ———

De heer Muller geeft aan: "The question on trade associations is important, as the company — wants to be very transparent on this topic. We continuously review our memberships with trade — associations to ensure that corporate values and business objectives align for issues that are — considered as most important for us, also for our consumers. When consensus cannot be ——— reached and we clearly disagree with the position of one of the industry associations, this will be — shared with the association and we reserve the right to position as an individual company, or as a group of likeminded companies and organisations. We are well-represented and well-staffed on — public affairs. In all the markets where we are present, we are member of trade associations. — Behaviours in this respect have been included in the annual report. We report in compliance with applicable legislation. ———

De voorzitter bedankt de aandeelhouders voor hun vragen en geeft aan dat er gelegenheid is om — meer vragen te stellen. ———

De voorzitter geeft het woord aan de heer Debets. ———

De heer Debets uit Zaandijk geeft aan: "Ik heb eigenlijk drie petten op. Ik ben dorpsgenoot van de — vennootschap, ik ben klant bij Albert Heijn en ben aandeelhouder van Ahold Delhaize. Met die —



laatste twee petten op, heb ik vragen." _____

De heer Debets verwijst naar wat de heer Muller in zijn toespraak al aanstipte inzake de _____ prijsvorming die wordt opgelegd door leveranciers en geeft aan: "Een aantal maanden geleden — stond daar een artikel over in Het Financieele Dagblad. De heer Kolk kwam daarin ook aan het — woord. Ik kreeg de indruk dat hij daarin zijn frustratie liet blijken over het feit dat de prijzen in de — Nederlandse supermarkten hierdoor nogal wat hoger zijn dan met name die in Duitsland. In mijn — optiek heeft dit tot gevolg gehad dat het omslagpunt, waarbij men in de grensplaatsen één keer — per week boodschappen gaat doen bij een Duitse supermarkt die vergelijkbaar is met Albert — Heijn, iets verder Nederland in is komen te liggen. Dat zou ten laste kunnen zijn gegaan van de — omzet van onder andere Albert Heijn. Het streven is om binnen Europa één level playing field te — hebben. Ik vraag me af of een lobby op alleen Nederlands niveau plaatsvindt, of ook op Europees niveau. Het is logisch dat hierover eerst met de leveranciers wordt gesproken. Kunt u daar iets — meer over vertellen? Als artikelen in de supermarkten in Nederland wat goedkoper worden voor — de consumenten doordat leveranciers ze wat goedkoper aan Ahold Delhaize kunnen aanbieden, dan hebben consumenten daar voordeel van. Bij gelijkblijvende marges en toenemende omzetten hebben de aandeelhouders, gezien de meerdere te verwachten winsten, ook een voordeel." _____

De heer Muller verwijst voor de beantwoording van de vraag naar de heer Kolk. _____

De heer Kolk bedankt de heer Debets voor zijn vraag en geeft aan: "Ik kan alleen maar gelijk — geven. Dit is precies wat de heer Muller in zijn speech bedoelde toen hij Eurelec noemde. Dat is — een alliantie die Ahold Delhaize heeft met REWE, een grote supermarktketen in Duitsland, en — met Leclerc in Frankrijk, ook een grote speler. De bedoeling is dat wij kijken naar samenwerking — en of we samen kunnen inkopen en naar manieren om een level playing field te creëren. De — intentie is absoluut om die voordelen weer terug te spelen naar de consument, zodat ze vaker — naar ons komen en uiteindelijk ook de omzet omhooggaat. Dat is exact de reden waarom de — alliantie is gesloten." _____

De heer Muller geeft aan: "Er was een component in uw vraag waar ik niet helemaal gelukkig — mee ben, met de formulering daarvan, namelijk dat prijzen zouden worden opgelegd door — fabrikanten. Zo werken wij niet. We hebben goede marktposities, als nummer één en twee in de — markt en kunnen sterk onderhandelen. Fabrikanten kunnen inkooprijstijgingen vragen, maar — dat betekent nog niet dat we daarmee akkoord moeten zijn. Het team van de heer Kolk werkt elke dag hard om goed over prijzen te onderhandelen en ze te vergelijken met huismerken. Op de — Nederlandse markt is het aandeel van het huismerk meer dan vijftig procent (50%). We kunnen — uitrekenen wat een cereal of koffie mag kosten. Het gaat om onderhandelingen met partners — waarin een goede overeenkomst en goede prijzen worden bereikt. Ze worden dus niet opgelegd, maar er wordt wel over onderhandeld. Dat kostte inspanning de afgelopen drie jaar." _____

De heer Debets geeft aan: "Ik begrijp dat u, zoals dat in mooi Nederlands heet, daar 'uw — stinkende best' voor doet. Ik bied mijn excuses aan als de indruk gewekt werd dat prijzen worden opgelegd door leveranciers. Ik begrijp dat het team zijn best doet om de best mogelijke prijs — overeen te komen." _____

De heer Muller geeft aan: "Ik ben niet te overgevoelig voor de gemaakte opmerking, maar wilde — even laten horen waar we elke dag mee bezig zijn." _____

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Oussoren. _____

Mevrouw Oussoren spreekt namens Milieudefensie Jong en geeft aan: "Ik ben inmiddels een — vaste gast van de aandeelhoudersvergaderingen. Want ik moet namelijk nog steeds vraagtakens

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

zetten bij het klimaatplan van Ahold Delhaize. Wij hebben onafhankelijke onderzoekers gevraagd om de klimaatschade uit te rekenen en de verdeling van de winst van Ahold Delhaize na te gaan. Milieudefensie Jong is geschokt over de conclusie. Ik lees in het rapport van SOMO dat meer dan éénhonderd procent (100%) van de winst van Ahold naar aandeelhouders gaat. Dat is geld dat — ook had kunnen worden ingezet voor klimaat en voor de samenleving. Dat gebeurde echter niet. Daarnaast vond Profundo uit dat Ahold in tweeduizendtweeëntwintig alleen al verantwoordelijk — was voor negen miljard achthonderd miljoen euro (EUR 9.800.000.000,—) aan klimaatschade. Dat zijn alleen de preventiekosten. Dat is een bedrag dat ik bij wiskunde op de middelbare school een paar jaar geleden niet eens voorbij zag komen, omdat het zo groot is. Dan zou je zeggen, genoeg reden om een goed klimaatplan op te stellen, in lijn met internationale klimaatafspraken. In plaats daarvan verdoezelt Ahold Delhaize een derde (1/3) van zijn uitstoot, die niet worden — meegenomen in de doelstelling voor tweeduizenddertig. Onderzoekers hebben uitgerekend dat — het daarmee een reductiedoelstelling van zesentwintig procent (26%) heeft. Dat is bij lange na — niet de achtenveertig procent (48%) die het Parijs klimaatakkoord stelt. Ik vraag daarom naar een reden daarvoor, aangezien de urgentie van de klimaatcrisis alleen maar is toegenomen. Vorig — jaar kwamen wij hier met een laatste aanmoediging. De tijd van vriendelijk vragen is inmiddels — wel voorbij. Al drie jaar op rij ben ik hier aanwezig in mijn groene aandeelhouderspakje, en niet — op de universiteit. Dat frustrereert mij. Geloof mij, ik was hier liever niet geweest. Daarom vraag ik — niet alleen, maar eis ik hier ook vandaag dat Ahold Delhaize zijn uitstoot vermindert met — achtenveertig procent (48%) in tweeduizenddertig ten opzichte van tweeduizendnegentien, in — absolute zin, in de gehele keten, dus Scope 1, Scope 2 en Scope 3. Ik vraag daarom of Ahold — Delhaize zich gaat houden aan deze eis en dus aan het klimaatakkoord van Parijs, of zien we — jullie terug in de rechtbank? Mijn advies? Wordt niet de volgende Shell of ING. Dank jullie wel." — De voorzitter geeft het woord aan de heer Vreeken. —

De heer Vreeken spreekt namens We Connect You, Public Affairs & Investor Relations en geeft — aan: "Ahold is de "witte raaf" onder de supermarkten. Jullie zijn erg sterk in maatschappelijk — aandeelhouderschap. Op mijn vraag om veel meer te doen aan vegan, hebben jullie veel gedaan. Jullie hebben Terra geïntroduceerd. De heer Muller is al dertig jaar vegetariër, of misschien — veganist. Dat lijkt mij een duidelijke voorbeeldfunctie. In de garage staan drie elektrische BMW's i7. Ze doen ontzettend veel. Ik ben al tien jaar bezig met Heineken 0.0. De heer Hooft Graafland — kan dat bevestigen. Heineken 0.0 is wereldwijd het grootste alcoholvrije bier. Daarnaast doet — Albert Heijn steeds meer aan vegetarisch eten. Nieuw daarbij is Vegan Finest Foods. Het unieke van dit Nederlandse bedrijf is dat het vegan food maakt alsof het vlees is. De heer Agnefjäll en de heer Kolk gaan daarnaar kijken. Misschien wil de heer Muller het ook proeven. Ik vind het jammer dat de communicatie richting de partijen die hier vandaag aanwezig zijn zo slecht is. Ahold — Delhaize kan veel beter communiceren, ook in kranten en op tv, over wat het allemaal doet voor — het milieu. Er zijn wat kleine vestigingen van Albert Heijn, zoals die in Naarden. Het zou fijn zijn — als die openblijven, eventueel met hulp van kapitaal uit de gemeenschap. Het Gooi is namelijk — niet zo heel erg arm. Het is mooi als Ahold Delhaize dit soort kleine bedrijven blijft steunen. — Tachtig procent (80%) van het eten van Ahold Delhaize is niet gezond. Dat geldt voor alle — supermarkten. Gezond voedsel is veel duurder dan ongezond voedsel. Dat leidt tot veel obesitas. Ik ben samen met de heer Scherder bezig om te kijken of Nederland meer kan bewegen en — gezonder kan gaan eten. Dat is belangrijk. Ten slotte is het belangrijk om te communiceren en — hospitality te hebben. Kassa's helpen daarbij. Zelfs bij de grote vestiging in de Van Baerlestraat is



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

er nog maar één kassa. Er zijn zestien zelfscankassa's. Het voordeel van prettig personeel en fijn contact is bij Albert Heijn totaal verdwenen. Klanten kunnen net zo goed naar Lidl, als naar Albert Heijn of de Vomar gaan. Ik raad om ten minste twee kassa's per vestiging open te houden. Mijn laatste tip is dat, om over Heineken 0.0 en duurzaamheid te communiceren, kan je als sponsor van oranje ook gebruik maken van Humberto Tan. Hij drinkt alleen Heineken 0.0. Bovendien communiceert hij goed. Ook over het vegetarische aanbod zou hij heel goed kunnen communiceren. Er gebeuren heel veel goede dingen, maar daarover moet wel gecommuniceerd worden. De voorzitter van de raad van commissarissen was CEO van IKEA, een heel duurzaam bedrijf. Met alle kwaliteiten die er zijn lukt het toch niet om goed te communiceren over wat jullie allemaal goed doen. Dat verklaart de samenstelling van het publiek bij deze aandeelhoudersvergadering. Een uitdaging is om dat volgend jaar goed te doen."

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Kiek.

Mevrouw Kiek geeft aan: "Ik ben de ideale klant van Ahold Delhaize in Nederland. Al sinds mijn vroegste jeugd koop ik bijna al mijn boodschappen bij Albert Heijn. Bol kent mij zeer goed. De caissières van Gall & Gall en Etos ken ik bij naam. Ik kom uit een dorp in Zeeland waar dit nu eenmaal zo werkt. Mijn kooppatroon is echter sinds tweeduizendnegentien sterk veranderd. Toen werd mij pijnlijk duidelijk dat de wereld er op het gebied van klimaat niet best voor staat. Mijn dochter bracht mij ertoe vrijwel geheel te stoppen met het consumeren van vlees en zuivel. Dat is best een opgave, en dan zeker om kaas te laten staan. Bovendien word ik gemakkelijk verleid door het driesterrenvlees en Kalverliefde melk. De data-gedreven marketeers van Albert Heijn vinden in mij een gemakkelijke prooi. Gelukkige krijg ik de laatste tijd allemaal aanbiedingen van de Vegetarische Slager, Oatly en Terra, het plantaardige huiskmerk, in mijn persoonlijke Bonusbox. Dat vind ik heel fijn. Ik vond het ook erg fijn om in een interview in de NRC met de heer Muller te lezen dat hij drie goedgeïnformeerde zoons heeft die hem kritische vragen stellen over de rol van Ahold Delhaize in de klimaatcrisis, ontbossing, de CO₂-uitstoot van Ahold Delhaize en zijn klanten en dat zij natuurlijk vragen hebben over zijn invloed daarop. Als hoogste baas is zijn invloed natuurlijk groot. Nog fijner vond ik het om te lezen dat u ook gestopt bent met het eten van vlees. Dat is vast ook niet omdat u zo van groenten houdt. Voor u staat een hoopvolle aandeelhouder. Mijn hoop is op de heer Muller gevestigd. U heeft lang gewerkt en gewoond op meerdere plekken op de aarde. Als man van de wereld bent u goed bekend met de groeiende wereldbevolking en de toenemende voedselbehoeften. U kent de wereldproblemen. Ik hoorde u in een Vlaamse podcast vertellen dat Ahold Delhaize precies weet wat de klant wanneer wil kopen: het beïnvloeden van klanten lukt Ahold Delhaize bijzonder goed. Ik denk dat het dan ook moet lukken om de aandeelhouders, iedereen aanwezig, alle mensen die thuis kijken en die heel veel aandelen hebben ervan te overtuigen de komende jaren genoeg te nemen met een lagere winstuitkering, omdat Ahold Delhaize nu moet werken aan een leefbare wereld voor onze kinderen, hun kinderen en diens kinderen. De First Nations kijken zeven generaties vooruit, en dat is niet voor niks. Ik vraag of uw bedrijf in tweeduizendertig minimaal achtenveertig procent (48%) minder CO₂ gaat uitstoten, in absolute zin en in de hele keten, dus in Scope 1, Scope 2 en Scope 3. Ik ben trouwambtenaar en vraag daarom: "Frans Muller, wat is hierop uw antwoord?" De voorzitter merkt op dat de vragen erg lang worden en vraagt de aandeelhouders om de vragen kort te houden.

De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller.

De heer Muller geeft aan: "As Ahold Delhaize we are very focused to deliver a climate plan in line



with the one and a half degrees in line with the Paris Agreement. This is checked in validated by – the worldwide standard in this field, which for us is the Science-Based Targets initiative, SBTi. — That was also discussed in the last meeting. SBTi is a collaboration with the Carbon Disclosure — Project (CDP), a centre to which a lot of companies deliver their data to: the United Nations — Global Compact, the World Resource Institute, WRI, and the World Wide Fund for Nature, WWF. The CDP is an international non-profit organisation with a strong worldwide spread. WRI is an — institute with international and non-governmental strength and research. SBTi is therefore a very much respected institute for us. In the previous annual report, we declared that we would work on its Scope 1 and Scope 2 emissions. Those are the emissions that are in the company's own — control and are related to our own operations. The ambition formulated was to reduce them by — fifty percent (50%) in two thousand and thirty and to be net zero in two thousand and forty. The — good news, as Ms Poots-Bijl already mentioned, that the Scope 1 and Scope 2 emissions have — already been reduced by thirty-five percent (35%) this year, based on the two thousand and — eighteen baseline. Ahold Delhaize is well on track to reach its target in two thousand and thirty as far as Scope 1 and Scope 2 are concerned. For Scope 3, a thirty-seven percent (37%) reduction target for two thousand and thirty was already announced earlier, and net zero by two thousand — and fifty. In the industry, these targets are super ambitions for scope, also compared to our — competitors in the sector. We are very serious in our company to reach the targets in all scopes, — as is also mentioned in the annual report. As a stock listed company, we are extremely — transparent on the progress. We are committed and all teams and the entire network are focused on the targets. So, Ms Oussoren, to close that statement, on climate we have the same concerns and share the same objectives. We work very hard every day to reduce emissions, in our own — operations but also in Scope 3, in the total supply chain. This concerns all upstream business, — with producers, transportation companies and farming communities, but also downstream — business, relating to customers. I am happy to discuss this topic a little bit more here, as the — dialogue is super important here to bring all parties together and to fight together to reduce those emissions."

De voorzitter vraagt de heer Muller in te gaan op de cijfers aangaande klimaatschade. —

De heer Muller geeft aan: "We operate with the numbers of SBTi as a standard. I do not — recognize the figures mentioned by Ms Kiek. Some one thousand (1,000) companies are — connected to SBTi, so that this can be considered as a serious institution. Research is however — developing, so that also SBTi constantly gets new insights. We are in a constant dialogue with — SBTi, so that it remains up to speed regarding those new insights. That is important, as we are — committed to the one and a half degrees included in the Paris Agreement. —

De voorzitter stelt voor om de vraag van de heer Vreeken te beantwoorden en geeft het woord — aan de heer Kolk. —

De heer Kolk dankt de heer Vreeken voor zijn vragen en geeft aan: "Om de business op een zo — goed mogelijke manier te runnen, kijken we altijd naar het portfolio aan winkels. Ahold Delhaize is blij met de acquisitie van Profi, omdat dat winkels in rurale gebieden heeft op nieuwe plekken. Bij elk merk wordt telkens naar het portfolio gekeken. Er is een fantastische winkel van Albert Heijn — op de Amersfoortseweg, op vier minuten fietsen en tien minuten lopen. De beslissing is genomen om de winkel in Naarden te sluiten omdat we zagen dat al veel klanten naar de grotere winkel — waren overgestapt. Er is een pendelbus geregeld om mensen naar de andere vesting te kunnen — helpen. De onlineservices zijn bovendien uitgebreid. Dergelijke afwegingen worden constant —



gemaakt. We kijken altijd naar het winkelportfolio. Dat was ook het geval bij de winkel in Naarden. In de krant werd al aandacht besteed aan het thema zelf scannen. We zijn daar tien à twaalf jaar geleden al mee begonnen, met name in de To Go-winkels. Klanten reageerden daar heel positief op. Tijdens COVID werd het succes nog groter, omdat klanten het fijn vonden om zelf in control – te zijn, zelf de boodschappen aan te raken, ze niet meer op de band te hoeven zetten om ze – vervolgens weer in- en uit te pakken. Het succes van de zelfscan is puur en alleen gedreven door consumentengedrag. Consumenten zijn er erg tevreden over. We kijken wel degelijk, ook in de – Van Baerlestraat en ook in andere winkels, naar een goede balans tussen kassa's en zelfscans. – Er zijn ook nog bakkerijen in de winkels waar medewerkers aanwezig zijn. Er bestaan sowieso – geen winkels zonder medewerkers. We kijken heel sterk naar de balans. Het succes van – zelfscans is heel groot in Nederland, maar ook in België en andere Europese landen. En dat zal – zo denk ik wel zo blijven."

De voorzitter geeft aan dat de heer Vreeken nog een aantal vragen had, hij bedankt de heer – Vreeken hiervoor en stelt dat deze worden meegenomen. Hij geeft aan dat mevrouw Oussoren – nog een vervolgvraag heeft, en geeft haar het woord.

Mevrouw Oussoren feliciteert Ahold Delhaize met het behalen van de doelen in Scope 1 en – Scope 2 en geeft aan: "Dat is echter een klein deel van het geheel. Dat zijn slechts enkele – procenten van de totale uitstoot. Als daar vooral de focus op wordt gelegd, zijn dat "mooie groene praatjes". De heer Muller had het ook veel over SBTi. Ik hoorde dat SBTi uw plannen voor dit jaar nog niet heeft geautoriseerd. Dan blijft mijn vraag staan; waar blijft de dertig procent (30%) – uitstoot, die ineens wordt verdoezeld en die u niet meeneemt in de klimaatplannen? Ik vind het – fijn te horen dat u het goed doet ten opzichte van de concurrentie. Wij voeren campagne bij heel veel bedrijven. Daar zullen we dit ook aankaarten. Dat neemt niet weg dat Ahold Delhaize het – eigenlijk helemaal niet zo goed doet. Onderzoekers hebben uitgevonden dat u met deze – doelstellingen maar zesentwintig procent (26%) CO₂-reductie behaalt in tweeduizendertig en – dus niet de achtenveertig procent (48%) van het Parijsakkoord. Daarmee blijft u een heel grote – vervuiler. Ik vind het jammer dat u niet wil ingaan op onze klimaatschade aantallen. Dit is een – methode die wij gebruiken die ook wordt geaccepteerd door het Planbureau voor de – Leefomgeving, het PBL. Dus de overheid gebruikt deze getallen ook. Ik wil daarom weten – waarom u dat niet doet. Negen miljard achthonderd miljoen euro (EUR 9.800.000.000,--) in alleen tweeduizendtweëntwintig is een enorm bedrag aan schade aan de samenleving en aan ons – allen die hier zitten, dus ook uw eigen aandeelhouders. Graag daar nog reactie op."

De heer Muller dankt mevrouw Oussoren voor de nadere uitleg over de positie van Milieudefensie Jong, en geeft aan: "Ik vind het lastig dat SBTi in twijfel wordt getrokken. Het is een zeer erkend – instituut voor science-based berekeningen op dit vlak. Daarom is SBTi voor ons het anker. We – zien het als het beste anker om onszelf te laten meten. Het is juist dat wij voor Scope 3 in dialoog zijn met SBTi over de doelstellingen. We zijn in een constante dialoog met hen. Er worden heel – veel vragen beantwoord. Er staat nu nog een tweetal vragen open. Het is juist dat we nog niet – gecertificeerd en gevalideerd zijn, maar we zijn wel in een ver proces om dat te doen. Voor – Scope 1 en Scope 2 zijn we wel degelijk gevalideerd en gecertificeerd door SBTi. Scope 1 en – Scope 2 is de directe eigen verantwoordelijkheid voor onze eigen operatie. Daarin wordt – inderdaad zoals je zegt zeer goede voortgang in geboekt. Natuurlijk hoort Scope 3 bij onze – klimaatambitie. Als ik dan zie dat de totale food retail ongeveer vijf procent (5%) uitmaakt van de totale voedselketen qua emissies, dan zijn wij hierin juist zeer vooruitstrevend en ambitieus om –

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

aan Scope 3 een goede target te koppelen. Dat hebben we dan ook gedaan. De wereld verandert ook op het gebied van sophistication en science. Het oorspronkelijke SBTi-target dat we twee — jaar geleden hebben laten horen van zeventig procent (37%) in tweeduizendertig en net zero in tweeduizendvijftig is inmiddels wat verfijnd, met FLAG en non-FLAG targets. Ik denk dat u — daarmee bekend bent. Onze validatie, submissions, de data die wij aan SBTi hebben overgelegd zijn daaraan aangepast en verder gepreciseerd. Ik denk dat we wat dat betreft stevig aan de weg timmeren. U noemde eerder cashflows en shareholders en de bijdragen aan hen. Voor ons is het belangrijk om meer belanghebbenden te hebben. Dat is een doelstelling voor ons. Daar horen — alle operationele aspecten bij, maar ook alle acties op het gebied van klimaat die worden ingezet om onze doelstellingen te halen. Dat is versleuteld in de resultaten. Elk jaar worden veel kosten — gemaakt voor modernisering van winkels, verbetering van de energievoetafdruk, betere — koelmiddelen en verbetering van transport. Daar gaat bijzonder veel geld naartoe. Dat staat — allemaal in de voorstellen voor dit soort operaties die wij krijgen voor dit soort operaties van mijn collega's, de heer Fleeman en de heer Kolk om Scope 1, Scope 2 en Scope 3 verder te brengen. Er is dus veel aandacht voor het onderwerp. Ik denk dat wij dezelfde doelstelling hebben om de — doelstelling van anderhalve graad te respecteren. Dat is ook waar wij mee bezig zijn. Deze — ambities zijn in de resultaten versleuteld. Daarover rapporteren wij, voor tweeduizendertig, — tweeduizendveertig en tweeduizendvijftig. Daarvoor zijn roadmaps ontworpen. Afgelopen jaar — hebben we een update gegeven over het klimaatplan, met de nieuwe cijfers en nieuwe data, juist om heel transparant te zijn richting partijen die daarin geïnteresseerd zijn. Zoals u eerder al zei, — mevrouw Oussoren, zijn niet alleen de mensen in de zaal daarin geïnteresseerd, maar ook de — kinderen en de volgende generaties. Zij willen er allemaal voor zorgen dat deze zaak niet verder uit de hand loopt. Daaraan willen wij onze bijdrage leveren."

De voorzitter geeft het woord aan de heer Spanjer.

De heer Spanjer geeft de heer Muller en de heer Kolk een compliment voor de manier waarop zij, met het oog op het Parijsklimaatakkoord, het familiebedrijf Jan Linders met vierenviertig (44) — supermarkten heeft geholpen om milieuvriendelijke installaties als koelinstallaties in een — recordtijd te plaatsen. Ook het familiebedrijf Deen is milieuvriendelijk geworden en naar de — hoogste standaard gebracht. Hij geeft zijn complimenten daarvoor en geeft aan: "Ik denk dit goed is voor het milieu en voor het Parijsakkoord. In het jaarverslag op pagina 6 wordt het gezonde en duurzame loyaliteitsprogramma genoemd. Zou het niet mogelijk zijn dat je via het — loyaliteitsprogramma ook punten kan inwisselen bij sportscholen als de Basic-Fit. Voor een man, vrouw en een paar kinderen zijn de abonnementskosten per maand best prijzig. Ik wil graag — weten wat de heer Muller ervan vindt als men die met punten van Albert Heijn zou kunnen — betalen. U sprak over de waarde van de diverse producten in de diverse landen. Picnic wil in — Duitsland zijn spullen kopen. Daarbij werd gezegd: wij leveren niet verder dan de grens, want — daarna is een andere inkoper aansprakelijk, al is die van hetzelfde bedrijf; die rekent een hogere prijs. Hoe wil u dit met de nieuwe alliantie gaan regelen?"

De heer Kolk dankt de heer Spanjer voor de complimenten over Jan Linders en Deen en geeft — aan: "Die complimenten zijn voor het Albert Heijn-team dat dit snel en efficiënt heeft gedaan. De — suggestie over de sportscholen is heel goed. Met Albert Heijn is er sinds kort de leefstijlcoach — waar men met gespaarde punten adviezen kan inwinnen. Dat heeft te maken met het — premiumlidmaatschap. Samenwerken met sportscholen is een heel goed idee. In andere — Europese landen doen we dat ook al, dus dit is geen vreemde suggestie. Datgeen Picnic heeft —



DE BRAUW BLACKSTONE WESTBROEK

gemeld over gezamenlijke inkoop met Edeka, dat is hetzelfde als de samenwerking in onze ———
alliantie Eurelec. Picnic werkt samen in de alliantie Epic Partners. Die is vergelijkbaar met ———
Eurelec. Het is duidelijk dat meerdere retailers dezelfde initiatieven nemen om uiteindelijk voor de
consument betere condities te creëren." ———

De heer Spanjer vraagt of A-merken landen niet afbakenen, omdat in bijvoorbeeld Frankrijk of in
België wordt samengewerkt met een andere verkoopmaatschappij dan in Nederland. ———

De heer Kolk geeft aan: "Het heeft weinig zin om in Nederland potjes Nutella met Duitse tekst te —
verkopen. Die zijn onvoldoende verkrijgbaar. Het is bovendien veel beter om direct met de ———
Nutella-fabrikant te praten over dezelfde condities. Dat is het spel dat wij spelen." ———

De heer Muller licht nader toe: "De uiteindelijke doelstelling is om te komen tot een single market
in Europa, met free trade en dat consumenten daar het meeste profijt van hebben." ———

De voorzitter geeft aan dat er nog ruimte is voor een tweetal vragen, alvorens wordt overgegaan
op het volgende agendapunt, en geeft het woord aan de heer Van Bronkhorst. ———

De heer Van Bronkhorst geeft aan: "Ik ben niet alleen aandeelhouder, maar ook trouwe klant van
vele winkels van Ahold Delhaize. Ik wil graag een compliment geven. Ik ben opgegroeid met ———
boodschappen doen bij Albert Heijn. Als ik denk aan boodschappen doen, zie ik meteen de ———
blauwe kleur van de winkel voor me. Ik ben opgegroeid in hartje Amsterdam, met daar "de grote"
en "de kleine" Albert Heijn. Ik weet niet beter dan dat. Twee jaar geleden was ik op vakantie in —
Praag, waar ik de Albert tegenkwam. Dat vond ik mooi. Ik werd er bij de zelfscankassa geholpen
door een heel vriendelijke medewerker. Ook dat bleek een filiaal van Ahold Delhaize te zijn. De —
herkenbaarheid van de winkel vond ik prettig. Die is ook belangrijk, met op veel plekken winkels —
van Ahold Delhaize met dezelfde klantvriendelijkheid en het brede assortiment. Ahold Delhaize —
bedient vele miljoenen klanten over de hele wereld, maar with great power comes great ———
responsibility. Ik vraag naar deze responsibility in verband met het klimaatplan van Ahold ———
Delhaize. Dat is niet verantwoordelijk genoeg en is niet in lijn met het Parijsklimaatakkoord. Dat —
feit dwingt mij ertoe om te heroverwegen of ik wel klant wil blijven. Daarom stel ik een gesloten —
vraag: Gaat Ahold Delhaize in tweeduizendertig achtenveertig procent (48%) minder CO₂-———
uitstoten in de gehele keten in absolute zin, dus in Scope 1, Scope 2 en Scope 3, ten opzichte —
van het jaar tweeduizendnegentien? Ik hoor op die vraag graag een ja of een nee." ———

Mevrouw Geneste geeft aan: "Ik heb ook veel zorgen over het milieu. Ik leef op deze wereld, al —
heel lang, en heb allerlei ontwikkelingen meegemaakt. Het is belangrijk dat we allemaal ———
betrokken zijn. Maar iedereen moet over zijn eigen schutting heen kijken om te bedenken wat hij
kan, wie hij is en wat zijn morele besef is. Ik lees het jaarverslag ieder jaar heel serieus. Ik hecht
daaraan veel waarde. Ik weet hoe ik met het bedrijf en met mijn eigen Albert Heijnwinkel kan —
communiceren. Ik vind het belangrijk om stil te staan waar iedereen op dit moment staat en wat —
er al gebeurt, in plaats van te benoemen wat er niet gebeurt. Het is belangrijk om de handen —
ineen te slaan en te bedenken hoe voortgang geboekt kan worden. Dat gebeurt niet door te gaan
dreigen met rechtszaken, zoals ik laatst in de Volkskrant las, of door gesloten vragen aan de —
directie te stellen. In plaats daarvan moet gezocht worden naar de mogelijkheden en de kracht —
die er is. De wereld en de voedselvoorziening gaan iedereen aan. Mensen die leven in de ———
westerse wereld hebben het makkelijk, maar er is ook een gebied ver hier vandaan waar mensen
ook willen eten. Ik heb daar grote zorgen over. Ik denk dat met dreigingen over rechtszaken en —
ja/nee-vragen, de verkeerde kant op bewogen wordt. Ik stel voor om te kijken naar wat er al wel —
gebeurt en hoe daarin voortuitgang kan worden geboekt. Gegeven de cijfers en de manier ———

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

waarop het bedrijf functioneert, kan ik alleen maar mijn lof uitspreken voor al die mensen die dag in, dag uit werken aan voedselvoorziening en voedselveiligheid en aan nog veel meer op het gebied van sociaal maatschappelijk verantwoord ondernemen. Vanuit mijn werk weet ik dat personen met een afstand tot de arbeidsmarkt bij Albert Heijn kunnen werken, waar ze een eerlijke toekomst hebben en hun talenten kunnen gebruiken. Dat is ook respect voor de wereld. Respect voor de wereld heeft niet alleen te maken met eten, drinken en alles wat leeft. Daar hoort de mensheid ook bij met z'n allen. Ik benadruk dat gekeken moet worden hoe die zaken gezamenlijk kunnen worden aangepakt. Daar heb ik vertrouwen in. Als aandeelhouder en klant ben ik al heel lang betrokken bij de onderneming. Daarnaast waardeer ik in het bijzonder de uiteenzetting van KPMG, die heel transparant was. Daarmee weten we dat wat Ahold Delhaize doet internationaal gecontroleerd wordt. Ook daarin heb ik alle vertrouwen. Ik heb nog een vraag op het gebied van het milieu. Bij sommige winkels zijn er vernevelaars. Hoe is onderzocht of dat goed is voor de houdbaarheid van de producten, en of dat opweegt tegenover het negatieve effect van energie- en waterverbruik. Ik moedig de directie aan om op dezelfde voet verder te gaan en roep eenieder op de handen ineen te slaan om vooruit te komen."

De voorzitter bedankt de heer van Bronkhorst en mevrouw Geneste voor de vragen, en geeft het woord aan de heer Muller.

De heer Muller bedankt de heer Van Bronkhorst en mevrouw Geneste voor de vragen en geeft aan: "It is true that Ahold Delhaize has a corporate plan for all stores, whether located in the Czech Republic, in the Netherlands, part of Food Lion, Hannaford or the Giant company. It is a company structure, a company philosophy and a company strategy. Sustainability in all its various dimensions is built in our strategy for the total company. If you see the annual report, it is even much longer than last year, because we would like to be more transparent and there is legislation that requires us to be more transparent, as mentioned by Ms Poots-Bijl, such as the CSRD requirements. As a company, we would like to be measured and to be transparent. It also wants very clear targets on plastics, food waste, human rights and the climate elements that you addressed. I repeat myself that Ahold Delhaize has ambitious targets, which are also expressed in extra investments in stores and extra investments in the relationships with our suppliers upstream and downstream to make sure that together the Scope 1, Scope 2 and Scope 3 targets are met, in line with the Paris agreement and the one and a half degrees goals. Ahold Delhaize would like to be measured towards those goals. I hope that I could report back to the shareholders as soon as possible that targets have been validated by SBTi. That is however up to them, based on the questions. There is some delay on the part of SBTi, as many companies want to be validated and certified. Which is a very good thing in itself, traction is coming in into the climate ambitions for a lot of companies. One thing on collaboration. For manufacturers in food up in the supply chain, their Scope 1 and Scope 2, is our Scope 3. So to work with them and having the dialogue with them is so important. The dialogue with the shareholders and with those fighting for the climate spirit is also very important for us. Mr Oussoren, we also invited Milieudefensie twice for a dialogue in last December two thousand and twenty-three and in last February two thousand and twenty-four. To say, let's compare notes and talk about this. But so far, that invitation has not been accepted. That is a pity, because it is all about dialogue and it is about together working on those kinds of solutions. I therefore agree with Ms Geneste that this is a joint effort. We can do a lot as a retailer. In the end, it is only going to work when all our consumers and our customers are with us and willing to change their behaviour. Our job is to change our



own behaviours relating to private labels, CO₂ footprints, creating healthier products. This is not – only about climate, but also about obesity, diabetes, food waste, plastics, et cetera. These are all mentioned in our annual report. That is the beauty of our business, which is close to communities and to sixty-three million (63,000,000) customers a week. That is our pride and the purpose we – have in doing the best possible job, to ensure that communities become healthier, that people — have access to affordable, healthy and sustainably produced food. That is what we work towards every day. The second thing we work for is to make the total food supply chain, where we are — responsible for only a small part of the total emissions, more sustainable; not only in the field of — Carbon Dioxide (CO₂), but also for human rights, labour and other things that have been talked — about before. That is what is making us proud, Ms Geneste, although everyone is aware that — there is still a long way to go and that there is still much work to do. Not all conditions in the world are helping the company to do the right thing. What I say is on behalf of the total leadership of the company. We talk about these kinds of things with the top three hundred leaders in our company to make sure they all are going in the same direction, whether it is for a Czech, Dutch, American – or Romanian store. We have the same targets, as human rights, plastics and CO₂ do not — recognize borders. It is an international approach for us." —————

De voorzitter geeft aan zo dadelijk terug te komen bij mevrouw Oussoren. —————

De heer Kolk geeft aan: "Wat we proberen om onze groenten en fruit in de schappen zo goed — mogelijk te houden. Daarvoor worden testen gedaan. Het voordeel van de vernevelaars is dat ze helpen tegen vernietiging en food waste. Het aardige is dat ook klanten opmerken dat nog veel — producten in plastic worden verpakt. Dat heeft vaak ook te maken met het seizoen. Komkommers in Nederland hoeven niet in plastic te worden verpakt, maar die uit het buitenland wel. Er zitten — vaak microfilters in. Verneveling helpt daar ook. Tegelijkertijd kijken we ook naar de — energierekening. Als er minder vaak hoeft te worden aangevoerd, als er een stop bij een winkel — wordt bespaard, bespaart dat ook veel CO₂- en andere uitstoot. Dat is voor ons een balancing — act. De vernevelaars proberen we in een aantal landen, waaronder in Nederland. Gekeken wordt wat het effect is op de productkwaliteit en hoe consumenten erop reageren. Getracht wordt op — allerlei vlakken zo veel mogelijk te experimenteren om het beter te doen voor zowel de klant, — maar uiteindelijk ook voor het klimaat en voor onze producten." —————

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Oussoren om te reageren, maar geeft alvorens aan — dat er nog ruimte is voor één vraag, aangezien er nog zes agendapunten op de agenda staan en er meerdere mogelijkheden bestaan, zoals de heer Muller heeft aangegeven, om de dialoog aan te gaan buiten deze vergadering om. —————

Mevrouw Oussoren geeft aan: "We have indeed been invited on a talk by you, we invited you — back last month for a public talk, so that everyone, journalists, your shareholders, could listen to — that dialogue. And yet you did not accept that. I think that telling everyone that we have not — accept your talk was a bit of a stretch. We would like to see you back in our office." —————

De heer Muller geeft aan: "This is fact-based, these invitations which were not accepted. We — accept these kind of dialogue offers anyhow, because we think that it is about collaboration, we — think it is about together, we think that we have more in common than many people present may — think. We all try to make sure that we fight the climate issue. We are in that together." —————

De voorzitter geeft het woord aan de aandeelhouder. —————

De heer Meewis van VBDO geeft aan een vervolgvraag te hebben over materialiteit en geeft aan: "Ik begrijp dat jullie nog onderzoeken welke onderwerpen als materieel worden gezien en welke —



niet, en ook dat daarover pas volgend jaar gerapporteerd hoeft te worden. Mijn vraag is echter of Ahold Delhaize ook wil rapporteren over onderwerpen die de threshold net niet halen, en toe te lichten waarom ze die threshold niet halen. Dat vergroot de transparantie. Ik vraag me in het kader van lobby ook af of Ahold Delhaize in rapportage kan verhelderen welke keuzen zijn gemaakt. We hebben daarvoor een framework voor een ander bedrijf dat heel goed werkt en dat wij eventueel ook kunnen providen."

Mevrouw Poots-Bijl geeft aan: "Bij onze assessments kijken we naar alle onderwerpen, ook de subtopics. Wat we rapporteren is CSRD-compliant, wat betekent dat deze ingaat op materiële onderwerpen. Naar de subtopics wordt wel gekeken om tot de materialiteit te komen. De uitkomsten van het onderzoek, wat betreft de hurdle rates, zullen we in het jaarverslag voor tweeduizendvierentwintig opnemen."

De heer Muller geeft aan: "We zijn al transparant over de lobby en volgen daarin de wetgeving. Maar als er goede ideeën zijn, hoe we dat nog beter kunnen doen, houd ik me graag aanbevolen voor die suggesties."

De voorzitter geeft aan dat zal worden overgegaan naar agendapunt 3 en geeft aan: "Agenda item 3 pertains to the remuneration report for which an advisory vote is requested. If the votes cast advise positively on this item, we thank you for our support. If the votes cast advise negatively, we will take this negative advice seriously. I would like to invite my colleague, Ms Pauline van der Meer Mohr, the Chair of the Remuneration Committee, to present our Remuneration Report."

Mevrouw van der Meer Mohr dankt de voorzitter en geeft aan: "I will keep my comments succinct and concise, also in view of the time. It is a great pleasure to speak to you today as a Chair of the Committee. The role of our Committee is to ensure that the company has an appropriate reward policy for our executives. Throughout the year, the Remuneration Committee continuously monitored internal and external developments and through a careful and rigorous process, we strive to make prudent decisions that took into account the turbulent market and social conditions as both Mr Agnefjäll and Mr Muller have already expressed. Since our remuneration report already provides extensive context for the remuneration decisions for the Management Board in two thousand and twenty-three, rather than repeating our report, I would like to focus today on four key topics today. They are first of all the increases of individual base salaries in two thousand and twenty-three, secondly the outcome and ex-post disclosure of the two thousand and twenty-three incentive awards, thirdly the pay ratios, and fourthly the performance conditions for two thousand and twenty-four."

First, our commentary on the increases of individual base salaries. The Remuneration Committee obviously recognizes the sensitivity of executive pay in society at large. We believe adjusting compensation from time to time is necessary for the company to remain attractive for top executives. We, therefore, always consider internal and external compensation developments. We also look at individual and company performance, and 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 individual base salary for Frans Muller was increased by five percent (5%) and that of Wouter Kolk by three percent (3%) in January of two thousand and twenty-three. We believe all these increases were reasonable within the company's remuneration philosophy and projections at that time for market cost-of-living adjustments in our major markets."



Secondly, our determinations with respect to the two thousand and twenty-three incentives. The Supervisory Board considers the performance targets for two thousand and twenty-three to have been robust, with clear, specific and auditable metrics. For the second year in a row, we have provided clear ex-post disclosure of all targets, performance intervals and actual results for full year two thousand and twenty-three short-term and long-term incentive plans in our two thousand and twenty-three remuneration report. I am proud to see our continuous improvements on long-term sustainable value creation which is also reflected in twenty-five percent (25%) non-financials of our total incentive targets. We are very pleased and thankful for the efforts and results of Mr Muller and his team.

Thirdly on pay ratios. Our pay ratio disclosure illustrates the ratio between the total remuneration of the individual members of the Management Board and the average remuneration of all associates across the group. Since a large part of the remuneration of the Management Board is linked to business performance in the form of variable pay, this ratio is, to a large extent, influenced by the overall business performance of our company. As the slide illustrates, the pay ratios in two thousand and twenty-three were lower than in two thousand and twenty-two, for a large portion due to an increase in the average FTE remuneration.

Finally, a few words on the performance conditions for two thousand and twenty-four. This year, we will continue to review our remuneration strategy for the future against rapidly changing societal expectations and market conditions, as well as continue to strengthen our focus on long-term sustainable value creation. This concludes my explanatory remarks and I hand back to Mr Agnefjäll, with thanks for your continued interest and support for Ahold Delhaize."

De voorzitter opent de vloer voor vragen ten aanzien van het bezoldigingsrapport. Hij vraagt de aandeelhouders om eerst hun naam te noemen voordat zij een vraag stellen, en vraagt hen nogmaals om de vragen niet te lang te maken, en om geen vragen te herhalen. Hij geeft het woord aan de heer van Esch.

De heer van Esch geeft aan: "Looking at the annual bonuses for the last few years since two thousand and twenty have been near or at the maximum bonus pay-out for the Management Board. This year, this also was the case. All key performance indicators were met at target performance or higher. This led to a ninety-five percent (95%) award of the maximum opportunity, even though the company had a challenging year in terms of annual results. May I ask the Chair of the Remuneration Committee to reflect on the target setting process and whether key performance indicators were considered sufficiently stretching? For example, we see that the sales growth performance targets were in the past three years significantly surpassed and decreases in sales growth also still would have resulted in pay-outs, as the performance threshold levels for this metric were set at minus two point two percent (-2.2%)."

De voorzitter geeft het woord aan aandeelhouder Van Noort.

Aandeelhouder Van Noort feliciteert de bestuurders met hun bonussen en geeft aan: "Ik wil het hebben over de bonussen die uw medewerkers krijgen. In bijna elke plaats in Nederland en België zijn winkels te vinden van de merken van Ahold Delhaize. Als klein kind gaf ik mijn eerste zakgeld uit aan schepsnoep in de Etos. Veel jongeren hebben hun eerste baantje bij Albert Heijn. Ik kocht mijn eerste flesje gedestilleerd bij Gall & Gall. Toen ik in Leuven ging studeren, was de Delhaize mijn dagelijkse supermarkt. Ik kocht daar een varkensstaart, want dat vond ik zo tof, maar ik weet niet meer wat ik daarmee gedaan heb. Bol is niet meer weg te denken als online retailer. Ahold Delhaize raakt elke Nederlander en Belg persoonlijk, als grootgrutter die op de

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

kleintjes let. U bent één van de bekendste merken van Nederland. Of het nu gaat om Piekema, — de hamsters of het huidige Albert Heijngezin, de merken van Ahold Delhaize kunnen niet meer uit onze levens worden weggedacht. Wij willen als Nederlanders trots kunnen zijn op de naam Albert Heijn, of de Belgen op de naam Delhaize. De vraag is of dat nog kan en of Ahold Delhaize ook — nog goed voor ons zorgt. Tijdens de coronacrisis werkten jongeren tegen hongerloontjes, terwijl — iedereen thuisbleef. Ahold Delhaize maakte recordwinsten; de jongeren kregen applaus. Sinds de situatie in Oekraïne is er sprake van krimpflatie, ook van de eigen producten van Ahold Delhaize. Er is nu steeds meer aandacht voor het klimaat en ook bedrijven worden gehouden aan het — Parijsklimaatakkoord. De vraag is of Ahold Delhaize wel voor het klimaat zorgt. Albert Heijn flirt — met de mensen die hun best willen doen, voor maar een paar dubbeltjes meer kan men — producten van Terra komen, die vegan zijn. Die waren voorheen ook al vegan, zoals pindakaas, — maar die zijn nu extra goed, omdat er nu Terra op staat. Ze hebben een nieuwe, kleinere — verpakking, maar zijn wel duurder geworden. Ondertussen verdient Bol aan dropshippers, wordt — er weinig gedaan aan loze verpakkingen van producten en aan het onnodig terugsturen van — producten en dergelijke. Ahold Delhaize wil aan de buitenkant wel overkomen als groen, maar — ondertussen blijft het een grote vervuiler die haar verantwoordelijkheid niet neemt. Als — levenslange klant van diverse merken van Ahold Delhaize en als aandeelhouder is mijn vraag — dan ook of Ahold Delhaize in tweeduizendertig minimaal achtenveertig procent (48%) minder — CO₂ gaat uitstoten, in absolute zin en in de hele keten. Dat houdt dus in Scope 1, Scope 2 en — Scope 3, ten opzichte van tweeduizendnegentien. En ik vraag daarop ja of nee." —

De voorzitter bedankt voor de vragen en geeft het woord aan mevrouw Van der Meer Mohr. —

Mevrouw Van der Meer Mohr geeft aan: "The question was on the target setting, and whether it — was challenging enough considering the high pay-out ratios during the past years. This is a — question we ask ourselves every year. It is taken very seriously. The performance targets are — being considered very robust, with clear, specific and auditable metrics. I think it is important to — emphasize metrics are auditable and have been audited as well. The purpose of the Supervisory Board is to set targets which are aimed at long-term and sustainable business performance. At — the beginning of the year, with the knowledge and business and others plans that we have, we — look to set these targets. At the end of the year, if management has achieved those targets, we — are delighted to pay for that performance. Over the course of the past year, the company showed a very solid business performance, notwithstanding some very challenges business — circumstances, as have already been described by Mr Muller and others. Under those — circumstances, I think management has done a superb job. We are very happy to see that all — targets have been met. The answer is therefore that we believe that the targets have been — challenging enough." —

De voorzitter geeft het woord aan de heer Muller. —

De heer Muller geeft aan: "We already talked about it before, also in our annual reports, that we — would like to be an employer of choice and is recognised as such by their markets. Maybe Mr — Kolk wants to elaborate on remuneration in Holland and Belgium in the various instances, and — how it is ensured that staff is retained and talent is attracted." —

De heer Kolk geeft aan: "Onze medewerkers zijn van groot belang voor ons. We zijn gezegend — dat één op de vijf Nederlanders ooit weleens bij Ahold Delhaize heeft gewerkt, hetzij bij Albert — Heijn of bij Etos en Gall & Gall. Ahold Delhaize is de beste werkgever voor jonge mensen. —

Mevrouw Geneste maakte al een opmerking over de manier waarop Ahold Delhaize omgaat met

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

Wajongers of jongeren met een beperking tot de arbeidsmarkt. Ahold Delhaize is er trots op veel van deze jongeren in dienst te kunnen nemen. Binnen de Nederlandse merken wordt een winstuitkering toegepast. Naargelang de prestatie van het betreffende merk delen medewerkers mee in de performance. Dat gebeurt vaak in twee tranches: één voor de kerst en één na de kerst, zodra de resultaten bekend zijn. Zo kan iedereen meeprofiten van successen. Daarnaast kunnen onze medewerkers tien procent (10%) korting krijgen op eigen boodschappen, tot het niveau dat de Belastingdienst ons toelaat. Zo kunnen zij de producten van Terra en andere producten blijven kopen bij ons. Wij zorgen goed voor onze medewerkers en daar zijn we ook erg trots op."

De heer Muller geeft aan: "De tweede vraag is denk ik grotendeels door mij beantwoord. De vraag klomk zo of wij ons wil committeren aan het anderhalve graden-traject om in lijn te zijn met het Parijsakkoord. Dat wil ik nogmaals bevestigen. Dat is namelijk ook opgenomen in onze eigen targets en dat is precies onze focus en daar werken wij dus aan. Dat heb ik reeds eerder beantwoord, dat met de bestaande targets die we vandaag nogmaals gecommuniceerd hebben, dat dat ons brengt op anderhalve graden. SBTi heeft Scope 1 en Scope 2 reeds gevalideerd. Aan validatie van Scope 3 zijn wij onderweg."

De voorzitter dacht ook dat deze vraag al beantwoord was. Hij vraagt de aandeelhouders opnieuw om hun vragen over de bezoldigingen kort te houden.

Mevrouw Kiek geeft aan geen lang betoog te houden en geeft aan: "De heer Muller sprak in zijn introductie over de Natuurherstelwet en dat die niet is aangenomen. Wat zei u nou precies?"

De heer Muller geeft aan: "Het afschaffen of aanvechten van de Natuurherstelwet zien wij niet als positief. Voorspelbare wetgeving is belangrijk. Datzelfde geldt voor de Natuur. Wij voelen ons daar goed bij om ook daarover ambitie te hebben. Het is goed ook daarover in Nederland een gedeelde ambitie te hebben, maar het is ook een Europees verhaal. Daarom zei ik dat wij een brede maatschappelijke kijk op zaken hebben, ook wat betreft natuur, klimaat en vele andere zaken. Wij voelen ons beter bij een Nederlandse en Europese wetgever die stabiel en consistent is, ook voor de Natuurherstelwet. We betreuren dat de wet niet wordt ingevoerd zoals oorspronkelijk ontworpen."

Mevrouw Kiek geeft aan: "We weten dat Big Agro een grote lobby heeft in Den Haag, Brussel, in Straatsburg en op alle plekken waar beslissingen worden genomen. Mijn vraag is of Ahold Delhaize dat ook doet. Als het bedrijf zo'n sterke mening heeft, lijkt mij dat een goed idee."

De heer Muller geeft aan: "Natuurlijk voeren wij een goede lobby. Dat doen wij niet alleen, want daarvoor zijn we te klein. Het is belangrijk daarin samen te werken met gelijkgestemde bedrijven in retail en producenten. Met het Beter Voor-programma van Albert Heijn in Nederland zijn er directe relaties met boeren, niet alleen voor melk en vlees, maar ook voor groente, fruit en sierteelt. We werken met boeren waarmee we afspraken hebben om aan natuurherstel te doen. Dat gaat niet alleen over pesticiden, productie en productiviteit, maar ook bodemgezondheid en dat soort zaken."

Mevrouw Kiek geeft aan daarvan op de hoogte te zijn, want zij komt zelf uit de akkerbouw. Ze geeft aan: "Ik merk zelf nog te weinig van de lobby. Iedereen weet dat dit de verkeerde kant op gaat. Ik vraag u daarom om nog een stap extra te zetten."

De heer Muller geeft aan: "We proberen hier maximaal op in te zetten. De lobby is voor ons belangrijk. Grote transities kunnen alleen beïnvloed worden als kracht kan worden ontwikkeld samen met partners in de keten. Dat is exact wat we proberen. We nemen deel aan diverse

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

verbanden op retailersvlak, zoals het genoemde Consumer Goods Forum. Bij VNO-NCW spreken we ook over deze zaken, niet alleen als werkgever, maar ook als bedrijf in de sector. Uw opmerking is terecht: als de kracht om de goede dingen te doen niet samen met anderen kan worden ontwikkeld, wordt het lastig. Die krachtenbundeling is precies onze intentie."

De voorzitter vervolgt met agendapunt 4 en geeft aan: "agenda item 4 is the proposal to discharge the members of the Management Board and Supervisory Board in office in two thousand and twenty-three from all liability in relation to the exercise of their duties over the financial year two thousand and twenty-three. I would like to give the opportunity to ask questions about this agenda item 4."

De voorzitter geeft het woord aan de heer Keyner.

De heer Keyner spreekt namens de VEB en geeft aan: "Ik heb tot nu toe de indruk dat we aanwezig zijn bij de aandeelhoudersvergadering van een bruinkoolcentrale of iets dergelijks. Het verrast me dat de woorden die in deze vergadering worden uitgesproken, maar ook de teksten in het jaarverslag, van een heel andere orde zijn dan de sfeer die ik in de zaal proef. Ik vraag de commissarissen en het bestuur of het mogelijk is dat zij de standaarden zodanig hoog stelt, met mooie waarden in het jaarverslag en mooie presentaties hier, dat daardoor veel mensen over de milieuaspecten zeer teleurgesteld zijn dat Ahold Delhaize niet aan die standaarden kan voldoen. Of heeft u nu eenmaal de pech dat u bent uitgekozen voor kritiek, omdat u een bekende naam bent, zodat commissarissen en bestuur deze paar uur maar moeten zien te overleven."

De heer Muller geeft aan: "Ik denk dat het belangrijk is hier niet over te speculeren. Ik denk dat de doelstellingen van Ahold Delhaize zeer duidelijk zijn. Daar staan wij voor en alles is erop gericht dat die gehaald zullen worden. Dat geldt zowel voor de financiële resultaten als voor de andere resultaten van de firma. Ik geloof sterk dat als Ahold Delhaize een goed en duurzaam bedrijf is, dat ook aandacht besteedt aan alle andere zaken die vandaag besproken zijn, dat uiteindelijk ook sterk gevolgd zal worden door klanten, medewerkers en partners in de keten. Dat maakt het bedrijf sterker, duurzamer en succesvoller. Daar geloven wij in. We zijn al éénhonderdvijftig (150) jaar in business. Het heeft al langer een eigen DNA. Dat zal veel mensen niet verbazen. Omdat we een genoteerde onderneming zijn, rapporteren we daar ook nog over. Ik denk dat het niet relevant is om te kiezen uit de opties die de heer Keyner in zijn vraag noemde. Wij staan voor wie wij zijn. Daar hebben wij alle vertrouwen in en daar zijn wij elke dag mee bezig."

De voorzitter geeft aan over te gaan naar het volgende agenda item. Hij geeft het woord aan mevrouw Pheifer.

Mevrouw Pheifer geeft aan: "Ik lees in het jaarverslag dat een flinke nettowinst is geboekt. Van harte gefeliciteerd. Van die winst is meer dan éénhonderd procent (100%) uitgekeerd aan de aandeelhouders. Ik vraag de aandeelhouders zichzelf ook even te feliciteren met hun passieve inkomen. U heeft niets gedaan en toch verdiend, proficiat. Ik vind het een beetje gênant worden. Ik heb kinderen die binnenkort gaan studeren. Ik heb vrienden met kinderen die al gestudeerd hebben. Zij hebben nu een studieschuld van rond de zestienduizend euro (EUR 16.000,--). Mijn jongste zoon was bezorgd en nam alvast een baantje."

De voorzitter onderbreekt mevrouw Pheifer en zegt dat zij tot haar vraag moet komen.

Mevrouw Pheifer vervolgt: "Hij nam een baantje bij u raad het al, Albert Heijn. Mijn kinderen, de kinderen van mijn vrienden maken zich erg veel zorgen over hun studieschuld en vragen zich af of ze een koop- en huurwoning kunnen vinden. Nog meer hebben zij zorgen over de vraag of hun



toekomst niet geplaagd zal worden door smeltende poolkappen, verdwijnende ecosystemen, — extreme weersomstandigheden, onzekere voedselvoorzieningen en mogelijke oorlogen. Dat zijn — grote zorgen over de gevolgen van gevaarlijke klimaatveranderingen. Hun toekomst is onzeker. — Dat is natuurlijk niet uw schuld. Maar als groot en machtig bedrijf draagt u een — verantwoordelijkheid, zeker ten aanzien van het klimaat. Die verantwoordelijkheid is groter dan u zelf lijkt te vinden. Ik zou graag meer ambitie willen zien. U bent niet in financiële nood. Als ik het goed begreep kreeg u net een prachtig rapport van KPMG. Ik vind dat u de plicht heeft een — serieuzere poging te doen om de toekomst van volgende generaties veilig te stellen. Daar zou ik u oprecht mee feliciteren. Nu kom ik op mijn vraag, het antwoord mag ja of nee zijn, dat is kort — genoeg. Gaat Ahold Delhaize in tweeduizendertig achtenveertig procent (48%) minder CO₂ — uitstoten, in absolute zin, over de hele keten, in Scope 1, Scope 2 en Scope 3 ten opzichte van — tweeduizendnegentien. —

De voorzitter onderbreekt mevrouw Pheifer en geeft aan dat deze vraag al beantwoord en — besproken is. —

De voorzitter vervolgt met agendapunt 5 en geeft aan: "Under this agenda item we propose to — reappoint three Supervisory Board members and to appoint two new Supervisory Board — members. For the background on these proposals, I would like to refer to the agenda and the — explanatory notes of this meeting. Part of this agenda item is the proposal to reappoint Bill — McEwan as 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 two — thousand and twenty-six. The Supervisory Board recommends reappointing Bill McEwan for a — term of two years in view of his extensive executive experience in North America in retail and his valuable contribution as Vice-Chair of the Supervisory Board to ensure continuity within the — Supervisory Board. Mr McEwan is present here today. Mr McEwan, could you please stand up so that you can be identified. —

In addition to Mr McEwan, we will also propose to reappoint Helen Weir 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 two thousand and twenty-eight. The Supervisory Board recommends reappointing Helen Weir for a term of four years given her — valued contributions during her term and in view of her extensive retail and FMCG experience as well as financial expertise obtained during a twenty-five year career in financial roles. Helen Weir, you are here with me on stage, could you please raise your hand so to identify yourself. —

Furthermore, we would also like to propose to reappoint Frank van Zanten as 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 two thousand and twenty-eight. The Supervisory Board recommends reappointing Frank van Zanten for a term of four years in light of his services provided to Ahold Delhaize in the previous couple of years. Frank van Zanten is a — seasoned executive with extensive international experience and expertise from a highly complex, multi-product distribution business. Mr Van Zanten is also present here today. Could I please ask you to stand up and identify yourself. —

In addition to the two proposed reappointments, we would like to propose to appoint Robert Jan — van de Kraats and Laura Miller as new members 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 two thousand and twenty-eight. The Supervisory Board —



recommends appointing Robert Jan van de Kraats for a term of four years as a new member of — the Supervisory Board given that his extensive executive experience with extensive international and financial management experience. Robert Jan van de Kraats, you are present here today. — Being a new proposal to the Supervisory Board, could you please stand up and introduce yourself briefly." _____

De heer Van de Kraats geeft aan: "I am a Dutch national and a customer of Albert Heijn. I have — long-term experience as an executive board member in various sectors, and also twenty years as a non-executive director, including the retail business. I am very much looking forward to joining — the board of Royal Ahold Delhaize." _____

De voorzitter bedankt de heer Van de Kraats en vervolgt: "The Supervisory Board recommends to appoint Laura Miller for a term of four years as a new member of the Supervisory Board bringing the benefit of considerable experience in both legacy technology transformation and digital — innovation gained in banking, hotel and retail sectors in the United States. This experience will be valuable to the Supervisory Board to oversee the Ahold Delhaize Technology & Digital strategy — and roadmap delivery. Laura Miller, you are also present here today. Could you please stand up — and also, briefly, introduce yourself." _____

Mevrouw Miller geeft aan: "I am from the United States. I have been a lifetime customer of Giant Food, one of the Ahold Delhaize's brands. I am very proud and honoured to be considered for — this role. I have been active in technology for my entire career, in many different industries. My — most recent experience was in retail for one of the largest retailers in the United States. I would — be honoured to use my technology background and my retail experience to help the Supervisory — Board." _____

De voorzitter opent de vloer voor vragen ten aanzien van de samenstelling van de Raad van — Commissarissen. Hij herinnert de aandeelhouders dat tijdens de vergadering gestemd kan — worden en dat alle resultaten aan het einde van de vergadering, wanneer de stemming is — gesloten, zullen worden weergegeven. _____

De heer van Esch geeft aan: "I have a question about the succession planning process and the — search. Last year, Mr McEwan was reappointed to the Board for one year to allow more time to — find a successor. This year, it is proposed to reappoint him for two years. I recognize the — experience he brings to the board, but could you further explain the process leading up to this — decision." _____

De voorzitter geeft het woord aan de volgende aandeelhouder en verzoekt nogmaals om geen — lange statements te maken. _____

De aandeelhouder geeft aan: "Ik werk op dit moment als fietskoerier, waarbij ongeveer de helft — van de pakketten voor Bol zijn. Een leuke besparing in Scope 3 zou je zeggen. Na het afronden — van de studie Global Sustainability Science een aantal jaar geleden verwachtte ik de wereld — zelfstandig tot een betere plek te kunnen maken. Helaas bleek niets minder waar. Door te leren — over de schaal van klimaatverandering, over ons verrotte systeem en greenwashing door grote — bedrijven verloor ik de hoop dat de desastreuze klimaatverandering nog op tijd gestopt kon — worden. In mijn persoonlijke leven kan ik alles op alles te zetten, tweedehands spullen kopen, — afval scheiden en AH Terra-producten eten tot ik een ons weeg, maar dat zal allemaal geen — verschil maken als grote bedrijven hun handelen niet zullen aanpassen. Daarom ben ik hier — vandaag als aandeelhouder gekomen." _____

De voorzitter onderbreekt de aandeelhouder en verzoekt tot de vraag te komen. _____



De aandeelhouder vervolgt: "Met AH Terra-pindakaas op brood, met mijn Etos contactlenzen in – en Bol pakketjes bezorgend op de fiets." _____

De voorzitter onderbreekt de aandeelhouder en geeft het woord aan de heer Vreeken. _____

De heer Vreeken geeft aan: "Ahold Delhaize staat op dit moment bovenaan in de Dow Jones Sustainability Index, onder de supermarkten. Ik vind het jammer dat de heer Hooft Graafland Ahold Delhaize gaat verlaten. Hij was de grote man achter Heineken 0.0. Het is heel fijn dat Robert Jan van de Kraats bij Ahold Delhaize binnenkomt. Hij was de CFO van Randstad N.V., dat heel winstgevend was. Ik denk dat zijn expertise goed gebruikt kan worden om een duurzaam beleid op het gebied van personeel voort te zetten. De heer Van de Kraats is heel communicatief. Hij houdt ervan om dingen op te lossen. Zoals bekend heeft Nederland een Telegraafbos en een Van Lanschotbos. Ik zou het mooi vinden als er ook een Aholdbos komt, dus dat een deel van de winst wordt ingezet om bomen te planten in Nederland, in Amerika en in de Amazone." _____

De voorzitter onderbreekt de heer Vreeken en verzoekt tot de vraag te komen. _____

De heer Vreeken vervolgt: "Mijn vraag aan Robert Jan van de Kraats is hoe hij ervoor gaat zorgen dat de doelgroep achter mij in de zaal ervan overtuigd raakt dat Ahold Delhaize heel erg goed bezig is op het gebied van duurzaamheid en duurzaamheid op het gebied van personeel." _____

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Weir. _____

Mevrouw Weir beantwoordt de vraag van de heer van Esch en geeft aan: "Firstly, the Supervisory Board finds it very important to have a member with extensive grocery and retail experience, in particular in the United States given the significance of the operations in the United States. Quite an extensive search has been conducted to find a successor to Mr McEwan. More than twenty people in the United States have been approached who potentially could be considered for the role. It is not easy to find a candidate, due to possible conflict issues for people who have the right kind of experience but are working for a competitor. This limits the pool. Mr Agnefjäll and I have met with around ten potential candidates, but none of them had quite the qualities they were looking for: good operational experience, but also good strategic and vision experience that you need at the level of the Supervisory Board. We are continuing with the search and are optimistic that we find someone. In deciding to propose to extend Mr McEwan's term, the contribution that he continues to make to the Supervisory Board was taken into consideration. That contribution is very significant, given the support he gives to Mr Agnefjäll and a Vice-Chair, but also his inside experience in grocery retail. That is why we are coming to you with a proposal for an extension." _____

De voorzitter voegt toe: "Mr McEwan is a very good Supervisory Board member, just like everyone else on the board, and a good Vice-Chair. I appreciate that he is available for reappointment. And the question about communication to shareholders and stakeholders, I will answer that on behalf of Mr Van de Kraats, as Mr Van de Kraats is still not yet elected. Mr Van de Kraats is chosen because of his qualities and experience. We believe he is a fantastic candidate to join the board and if elected to replace Renée Hooft Graafland. Based on the interviews we had with him, we believe that he will be able to contribute to many areas, also in the field of finance which is his main field of expertise." _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 6 en geeft aan: "We propose to reappoint KPMG Accountants N.V. as external auditor for the financial year two thousand and twenty-five. I will open up for questions about the reappointment of KPMG and please ask you not to give any lengthy statements." _____

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Haumann. _____



Mevrouw Haumann geeft aan: "Ik ben student aan de Universiteit van Amsterdam. Studenten vinden Albert Heijn heel tof. Tussen het leren door gaan zij even naar de Appie of de App. Studenten zijn ook een groot liefhebber van Bol."

De voorzitter onderbreekt mevrouw Haumann en verzoekt tot de vraag te komen.

Mevrouw Haumann vervolgt: "De studententijd hoort een tijd zonder zorgen te zijn. We zien nu dat studenten van nu echter een heleboel zorgen hebben. Die zorgen lijkt u echter niet te delen, - aangezien het klimaatplan nog steeds onvoldoende is. Daarom eis ik dat Ahold Delhaize zich gaat houden aan het Klimaatakkoord. Dat betekent tegen tweeduizendertig een absolute reductie van achtenveertig procent (48%) van de CO₂-uitstoot ten opzichte van tweeduizendnegentien, in de gehele keten, in Scope 1, Scope 2 en Scope 3."

De voorzitter bedankt mevrouw Haumann, herhaalt het verzoek om geen lange statements te maken en geeft het woord aan mevrouw Tomlow.

Mevrouw Tomlow geeft aan: "Ik spreek namens Milieudefensie Jong. Wij komen hier niet voor het eigen plezier jullie vergadering verstoren. Liever had ik in de les gezeten, maar ik en iedereen ziet dat het tijd is dat jullie je verantwoordelijkheid nemen. Daarom zijn wij hier. Milieudefensie is hier vandaag en in de afgelopen twee jaar al ontelbare keren geweest om daarom te vragen. Vandaag is Milieudefensie hier met meer dan éénhonderd (100) mensen. Milieudefensie komt met steeds meer mensen terug. De tijd van beleefd vragen is voorbij. Daarom eisen wij dat Ahold Delhaize in tweeduizendertig minimaal achtenveertig procent (48%) minder CO₂-uitstoot in absolute zin bereikt, in de gehele keten, dus Scope 1, Scope 2 en Scope 3, ten opzichte van tweeduizendnegentien. Wordt niet de volgende Shell, maak de juiste keuze. De keuze is aan jullie. Het is Parijs of de rechtbank."

Meerdere aandeelhouders herhalen: "Het is Parijs of de rechtbank." Daarna wordt het lied Power to the People door deze aandeelhouders ingezet en verlaten zij de zaal.

De heer Spanjer geeft aan: "Ik heb een vraag aan de accountant. Omdat Ahold Delhaize een beursgenoteerd bedrijf is, moeten de boeken worden gecontroleerd door een zogenoemde 'OKB-accountant'. Ik wil weten wie deze OKB-accountant was en wanneer deze OKB-accountant op bezoek is geweest om de cijfers te controleren. Dat moet voor de tekendatum zijn geweest. Ik wil weten welke vragen de OKB-accountant aan KPMG gesteld heeft over zaken waar KPMG overheen gelezen heeft en hoe die zijn beantwoord. Ik wil weten waarom in het rapport niet vermeld is wie de OKB-accountant was. KPMG heeft in Nederland intern gefraudeerd met examens. Zodoende ben ik streng jegens de accountant. Ik wil weten of de accountant ook één van de frauderende accountants is geweest. Verwijs niet naar de Autoriteit Financiële Markten (AFM), ik weet al dat KPMG geen contact heeft gehad met de AFM."

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

De heer Van Leeuwen dankt de heer Spanjer voor deze vragen en geeft aan: "Voor de niet-ingewijden, de OKB, de opdrachtgerichte kwaliteitsbewaking, is een wettelijke taak. De kleinere kantoren moeten die bewaking door een externe partij laten uitvoeren. De grote kantoren, zoals KPMG, kunnen dat intern regelen. Wij hebben op de opdracht van Ahold Delhaize een zeer ervaren seniore partner als OKB'er gehad. Die is overigens voor Ahold Delhaize niet zichtbaar geweest."

De heer Spanjer onderbreekt en vraagt: "Waarom niet?"

De heer van Leeuwen vervolgt: "Dat hoeft ook niet. Ik heb de eindverantwoordelijkheid over de controle van de jaarrekening van Ahold Delhaize. Het is mijn engagement. Er is echter iemand —

**DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK**

die over mijn schouder meekijkt of ik het wel goed doe. Deze persoon is het gehele controlejaar – betrokken. Hij kijkt mee bij het auditplan, bij de planning van de audit, de uitvoering, de – bevindingen en de conclusies. Diegene is bij de hele auditcyclus betrokken. Voordat ik zelf mijn – handtekening onder de verklaringen mag zetten, moet de OKB'er zeggen of hij of zij het daarmee eens is. Dit is dus iemand binnen KPMG geweest, die daartoe geaccrediteerd is. Aan die eis is – voldaan. De AFM beoordeelt of KPMG dit goed heeft ingericht. De AFM heeft bevestigd dat dit – goed is ingericht bij ons. _____

De andere vraag van de heer Spanjer heeft betrekking op het afkijken bij examens, waarover in – de media is bericht. Misschien een kleine historie. Wij kijken bij klanten of zij, in het kader van – interne beheersing, een speak-up- of whistleblowersysteem hebben functioneren. Dat systeem is er ook bij KPMG intern. Er is een interne melding gekomen dat er medewerkers zouden zijn die – elkaar antwoorden hebben toegespeeld bij verplichte interne examens om te voldoen aan de – eisen op het gebied van permanente educatie. Dat hebben wij gemeld aan de AFM en de Public – Company Accounting Oversight Board (PCAOB). Dat heeft geleid tot een uitgebreid onderzoek, – waaruit naar voren is gekomen dat over een periode van vijf jaar gemiddeld éénhonderd (100) – mensen bij ons hun antwoorden hebben gedeeld. Dat is onacceptabel en onverkwikkelijk ook. – Inmiddels vinden ook onderzoeken plaats bij andere accountantskantoren in Nederland, met – soortgelijke bevindingen. Dat is niet goed voor KPMG en niet goed voor de hele beroepsgroep. – Tijdens deze vergadering is de PCAOB naar buiten gekomen met een boetebesluit waarin aan – KPMG Nederland een hoge boete wordt opgelegd. Dat is een bevestiging van het feit dat dit nooit had mogen gebeuren. En wat ons betreft ook nooit meer zal gebeuren. De heer Spanjer vraagt of ik hierbij betrokken was. Ik kan de aandeelhouders van Ahold Delhaize bevestigen dat ik en ook – de rest van het team dat voor Ahold Delhaize werkzaam is geweest, zich niet schuldig hebben – gemaakt aan het delen van antwoorden voor de verplichte examens." _____

De heer Spanjer geeft aan: "De lijst van de namen uit de Verenigde Staten zijn bij mij bekend. – Ik ken niet de naam van degene die de controle in de Verenigde Staten heeft gedaan. U – beschermt hem op een of andere manier. Kunt u garanderen dat de betrokkene van KPMG in de Verenigde Staten niet op de lijst van fraudeurs staat?" _____

De heer Van Leeuwen geeft aan: "Ik garandeer dat niemand uit mijn team werkzaam voor Ahold – Delhaize zich schuldig heeft gemaakt aan het delen van antwoorden." _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 7 en geeft aan: "Voting is still possible and that voting will close at the end of this agenda item. I now give you the opportunity to ask questions on the – cancellation, issuance and acquisition of shares." _____

De heer Spil geeft aan: "Ik ben sinds negentienhonderdachtenzeventig deeltijd aandeelhandelaar en -houder, ook geruime tijd van Ahold Delhaize. In die hoedanigheid heb ik een aantal relevante vragen. Vorig jaar ging u, de heer Muller, uitgebreid in op het aandelen inkoopprogramma en mijn voorstel om op lange termijn te investeren, bijvoorbeeld in de ontwikkeling van kunstvlees en – vegan. Daarvoor dank. Er schijnt dat er inderdaad ook vooruitgang op dat gebied is. Hoe staat – het met deze ontwikkelingen? Ik heb nog een aansluitende vraag. U houdt een strategiedag. – Afgelopen jaar is twee miljard vierhonderd miljoen euro (EUR 2.400.000.000,--) geïnvesteerd. Is – het een idee om vijfhonderd miljoen (EUR 5.000.000,--) extra te investeren in deze – ontwikkelingen, zodat er geen vervelende discussies komen over Scope 3 in de komende jaren. – Ik denk dat Ahold Delhaize dan vrij eenvoudig aan Scope 3 kan voldoen in tweeduizendertig. – Het geld is er." _____



De heer Muller geeft aan: "We hebben de businessstrategie van Ahold Delhaize uitvoerig in het — jaarverslag uiteengezet. Die strategie brengt onder andere investeringen met zich, door het hele — veld heen: van het moderniseren van winkels tot investeringen in nieuwe distributiecentra, tot — stevige investeringen in innovatie, digitalisering, technologie en dus ook in duurzaamheid. ——— Duurzaamheid is namelijk een integraal onderdeel van onze strategie. De uitgaven die we doen — zijn niet alleen investeringen, maar ook kosten. Daarin wordt er rekening mee gehouden dat aan de strategische doelstelling voldaan kan worden. Dat gaat ook over duurzaamheid, emissies in — Scope 1, Scope 2 en Scope 3, human rights en doelstellingen op het gebied van plastic en — recycling en dat soort zaken. In ons jaarverslag staan veel plannen. Daar vertellen we nog meer — over tijdens de strategiedag. Er komt namelijk een update van de plannen. Een aantal ambities — wordt nog versterkt en verscherpt, op verschillende gebieden. Dat wordt besproken op ——— drieëntwintig mei tweeduizendvierentwintig. Daar wordt in de planning en in de financiële ——— resultaten rekening mee gehouden. De doelstellingen voor Scope 1, Scope 2 en Scope 3 zijn dus verdisconteerd in de financiële doelstellingen en dat dat met elkaar spoort. De dingen die al ——— gedaan zijn, we zijn behoorlijk innovatief. Vandaag is al verwezen naar een aantal van dit soort — zaken, zoals op planten gebaseerde proteïne of het afschakelen van gas in de winkels in ——— Nederland voor energievoorzieningen, het plan van Albert Heijn om een B Corp-certificering te — krijgen. Dit zijn allemaal innovaties die in het resultaat van Albert Heijn zijn meegenomen. Ze — worden meegenomen als doelstellingen voor het implementeren van de strategie."

De voorzitter geeft aan dat er ruimte is voor nog een vraag over agendapunt 7 en geeft het woord aan een aandeelhouder, welke zijn naam niet noemt. ———

De aandeelhouder vraagt: "Is er nog ruimte voor een rondvraag?" ———

De voorzitter meldt dat er onder agendapunt 8 nog gelegenheid is voor een rondvraag en dat de — stemming binnenkort wordt gesloten. ———

De voorzitter meldt vervolgens dat de stemming is gesloten en opent de vloer voor vragen totdat de stemresultaten bekend zijn en geeft het woord aan de aandeelhouder. ———

De aandeelhouder geeft aan: "Ik ben al jarenlang aandeelhouder, voorheen van Ahold en nu van Ahold Delhaize. In de afgelopen jaren kon ik niet aanwezig zijn bij de vergaderingen, maar nu — wel. Het viel me op dat er geen lunch was, terwijl die altijd heel uitgebreid was. Ik vroeg me af of de lunch is afgeschaft of dat de lunch volgend jaar wel weer geserveerd wordt. Daarnaast dank ik Ahold Delhaize voor het verspakket dat na afloop wordt uitgereikt." ———

De voorzitter geeft aan: "We would have to come back on the arrangement for next year. It is not easy to host big meetings like these. There were close to two hundred (200) people in the ——— audience today. It is certainly something to be taken into consideration for next year's meeting. I — appreciate the positive feedback on the meal kit you will be handed out when you walk out." ———

De voorzitter geeft het woord aan de heer Debets. ———

De heer Debets geeft aan: "Bij het agendapunt over de benoeming van nieuwe commissarissen — werd kort genoemd dat één commissaris zijn laatste termijn beëindigt, namelijk de heer Hooft — Graafland. Ik ken hem van een andere vennootschap, waar hij voorzitter is. Ik dank u voor de — afgelopen negen jaren of bijna tien jaren waarin hij commissaris is geweest en waarin hij veel — werk heeft verricht voor dit mooie bedrijf. De heer Hooft Graafland gaat richting zijn pensioen. Ik — hoop dat u onder het genot van door u geliefde korenwijn nog eens terugdenkt aan Zaandam en — aan Ahold." ———

De voorzitter geeft aan dat er ruimte is voor de twee laatste vragen voordat wordt overgegaan tot



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

de stemuitslag. _____

De heer Vreeken geeft complimenten voor de wijze waarop de voorzitter de vergadering heeft geleid, gegeven de aanwezigheid van de groep aandeelhouders achter hem en geeft aan: "Ik vond wel dat ik in het verkeerde vak geplaatst werd. Een volgende keer neem ik graag weer vooraan plaats, al speel ik graag een verbindende rol. Inkoop van aandelen daar kwam ik niet helemaal aan toe. Liever zou ik zien dat vestigingen van AH to go in Spanje worden geopend die vega of vegan zijn. Spanje is een groot vleesetend land. Daar valt veel te verdienen. Dat geldt ook voor Duitsland of andere landen. Jullie hebben een geweldig distributieapparaat. Aldi en Lidl komen naar Nederland, maar Ahold Delhaize kan ook naar Duitsland. Ik zie graag dat het geld internationaal wordt geïnvesteerd. Jullie zitten in een pensioenfonds. Het pensioenfonds van Ahold Delhaize investeert voor vijftien procent (95%) in het buitenland. Ik zou graag zien dat negentig procent (90%) of vijftientig procent (85%) in het buitenland geïnvesteerd wordt, waarbij de rest in Nederland wordt geïnvesteerd, ook op het gebied van klimaat. Hoe meer het pensioenfonds in Nederland investeert, hoe sneller de verduurzaming in Nederland gaat. Tot slot wil ik graag een Albert Heijnbos in Nederland of daarbuiten zien. Mevrouw Van der Meer Mohr weet vanuit ASMI dat ik daar een groot voorstander van ben. Er zijn nog niet genoeg bedrijfsbossen. Ze helpen bij klimaatverandering, dus nogmaals mijn aandacht hiervoor. Als allerlaatste merk ik op dat Albert Heijn heel goede vegetarische lunches had. Het is goed om de groep aandeelhouders achter mij in de zaal daarmee te laten kennismaken. De lunches zijn een goed visitekaartje voor Ahold. Ik hoop deze lunch volgend jaar weer te zien." _____

De heer Muller bedankt de heer Vreeken zegt dat hij deze opmerkingen ter harte neemt en geeft aan: "Ik heb geen vraag gehoord. U kan ervan uitgaan dat investeringen die nodig zijn om het bedrijf gezond te maken en te houden en sterker te maken ook gedaan worden. Zaken als terugkoop van eigen aandelen komen pas daarna als die investeringen zijn gedaan." _____

De voorzitter geeft het woord aan mevrouw Geneste. _____

Mevrouw Geneste geeft aan: "Ik ben onder de indruk van deze middag. Vorig jaar was ik heel erg onder de indruk en ook aangedaan, maar ik zal mijn emotie nu niet benadrukken. Ik wil wat het jullie allemaal doen niet laten overschaduwen door wat er vanmiddag is gebeurd. Ik wil het bedrijf een groot compliment geven voor de manier waarop de hele keten, met jonge mensen die als vakkenvullers werken tot aan de raad van bestuur en de raad van commissarissen en alles daartussenin, in deze moeilijke tijden werkt aan voedselvoorziening en aan een stabiel bedrijf. Ik wil ook u, de voorzitter, een compliment geven voor de wijze waarop u deze vergadering geleid heeft en hoe u ervoor gezorgd heeft de situatie niet geëscaleerd is. Sommige keuzes zijn gemaakt door anderen. Daar kan men geen verantwoordelijkheid voor nemen en ook geen grip op krijgen. Ik wil mijn waardering uitspreken voor hoe het is gegaan. Op mij heeft het verloop van de vergadering diepe indruk gemaakt. Laten we allemaal positief verder gaan en gezamenlijk werken aan een betere wereld." _____

De voorzitter bedankt mevrouw Geneste. Hij is het ermee eens dat het belangrijk is om meer samen te werken, op een vriendelijke manier. _____

De voorzitter geeft het woord aan de heer Spanjer. _____

De heer Spanjer geeft aan: "De heer Hooft Graafland, bedankt voor wat u negen jaar lang voor Ahold Delhaize gedaan heeft. Dan neem ik in deze ook mee, de heer Kolk. Bedankt voor wat hij voor hij voor het bedrijf gedaan heeft. Hij heeft ook andere taken verricht. Ik sluit me aan bij de complimenten voor de wijze waarop u, de voorzitter, de vergadering geleid heeft. Bij andere _____



bedrijven, zoals ING, kan men daarvan nog wat leren." _____

De voorzitter bedankt iedereen voor de complimenten en gaat over tot de stemresultaten. Hij _____ geeft aan: "The approval rate for the proposal under agenda item 2.4, the adoption of the two _____ thousand and twenty-three financial statements, was ninety-nine point ninety-four percent _____ (99.94%) approval rate. De voorzitter stelt vast dat dit voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 2.5 en geeft aan: "Ninety-nine point nine percent (99.9%) - of the votes were cast in favour of agenda item 2.5, which was the proposal to determine the _____ dividend over the financial year two thousand and twenty-three." De voorzitter stelt vast dat het _____ voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 3 en geeft aan: "Ninety-three point ninety-six percent _____ (93.96%) of the votes were cast in favour of agenda item 3, the remuneration report. Even if this - an advisory vote, we are happy with the positive advice we have gotten." _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 4.1 en geeft aan: "Ninety-eight point twenty-eight percent - (98.28%) of the votes were cast in favour of agenda item 4.1, the discharge of the liabilities of the members of the Management Board. De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 4.2 en geeft aan: "Ninety-seven point ninety-six percent — (97.96%) of the votes were cast in favour of agenda item 4.2, the discharge of the liabilities of the members of the Supervisory Board." De voorzitter stelt vast dat dit voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunten 5.1 tot en met 5.5 en geeft aan: "Ninety-seven point — twenty-three percent (97.23%) of the votes were cast in favour of agenda item 5.1, the proposal - to reappoint Bill McEwan as member of the Supervisory Board, so this proposal is adopted. _____ Congratulations to you Mr McEwan on your well-deserved reappointment. _____

Ninety-six point forty-four percent (96.44%) of the votes were cast in favour of agenda item 5.2, — the proposal to reappoint Helen Weir as member of the Supervisory Board, so this proposal is — adopted. Congratulations Ms Weir on your reappointment. _____

Ninety-seven point nine percent (97.9%) of the votes were cast in favour of agenda item 5.3, the - proposal to reappoint Frank van Zanten as member of the Supervisory Board, so this proposal is adopted as well. Congratulations to you, Mr Van Zanten, on your reappointment. _____

Ninety-nine point eighty-three percent (99.83%) of the votes were cast in favour of agenda item — 5.4, the proposal to appoint Robert Jan van de Kraats as new member of the Supervisory Board, so this proposal is adopted. Congratulations Mr Van de Kraats and welcome to the Supervisory — Board. _____

Eighty-six point eighty-three percent (86.83%) of the votes were cast in favour of agenda item — 5.5, the proposal to appoint Laura Miller as new member of the Supervisory Board, so this _____ proposal is adopted. Congratulations Ms Miller and welcome to the Supervisory Board. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 6 en geeft aan: "One hundred percent (100%) of the votes were cast in favour of agenda item 6, the proposal to reappoint KPMG Accountants N.V. as _____ external auditor for the financial year two thousand and twenty-five." De voorzitter concludeert dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunten 7.1 tot en met 7.4 en geeft aan: "Ninety-eight point — twenty-nine percent (98.29%) of the votes were cast in favour of agenda item 7.1, the _____ authorisation to issue shares. _____

Ninety-six point forty-one percent (96.41%) of the votes were cast in favour of agenda item 7.2, — the authorisation to restrict or exclude pre-emptive rights. _____



DE BRAUW
BLACKSTONE
WESTBROEK

Ninety-eight point seventy-two percent (98.72%) of the votes were cast in favour of agenda item – 7.3, the authorization to acquire common shares. _____

Ninety-nine point thirty-eight percent (99.38%) of the votes were cast in favour of agenda item — 7.4, the cancellation of shares." De voorzitter concludeert dat deze agendapunten zijn _____ aangenomen en de machtigingen zijn verleend. _____

De voorzitter bedankt de aandeelhouders voor hun stemmen en geeft aan: "It seems that all — proposals have been adopted. Thank you very much for that. After that, I want to take the — opportunity to thank René Hooft Graafland for his term ending as per the end of this annual — general meeting in a couple of minutes. Thank you for your continuous support and wisdom and — for serving on the Supervisory Board of first in Ahold since two thousand and fifteen and later on in Ahold Delhaize. Your knowledge of international business and finance experience have been — very valuable to the Supervisory Board. I hear not only from the shareholders, but also from my — colleagues in the Supervisory Board, that you will be greatly missed. I wish you all the best. Also, for the last time on stage with us was Martin van Olffen, who will retire as per the end of May two thousand and twenty-four. Thank you very much Martin, for your many years of valuable support during the annual general meetings of shareholders and throughout the course of the year. May I suggest that we give both of them a round of applause." _____

De voorzitter geeft aan: "To everyone present here in Zaandam and virtually, thank you for — attending and participating in this meeting. To repeat what I said initially, I honestly believe that — shareholder democracy is of vital importance, and I have enjoyed every moment of this dialogue — with everyone at the Zaantheater and present virtually today. We look forward to continuing our — dialogue throughout the year. I would also like to take the opportunity to thank all the people who have been involved in the organisation and preparation of this annual general meeting. _____ As this meeting is closing, I want to invite you all to a drink in the lobby. I kindly ask you to hand — in your headphones and voting devices when leaving this room, and after that please do not — forget to take with you a pack of fresh products for a delicious meal, offered to you by our great — local brand, Albert Heijn. I now declare the meeting closed and 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 AFSCRIFT

