



**AKTE VAN PROCES-VERBAAL VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN
KONINKLIJKE AHOLD DELHAIZE N.V. GEHOUDEN OP 13 APRIL 2022**

Op twaalf juli tweeduizendtweeëntwintig maak ik, Professor mr. Martin van Olfen, 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 in hybride vorm is gehouden op dertien april tweeduizendtweeëntwintig.

Aldaar heb ik, notaris, het volgende geconstateerd:
De voorzitter opent de vergadering en geeft het volgende aan: "Good afternoon and warm welcome to the annual general meeting of shareholders of Ahold Delhaize. I am Peter Agnefjäll, Chair of the Supervisory Board. I will be chairing this meeting, and I am very pleased that you've joined us today.

First of all, for those of you attending this meeting in person, I would like to take you through some of the important safety instructions that apply to this venue. Please be aware that smoking is not permitted inside. If at any time you notice an unsafe situation, please report it immediately to one of the support staff present in this room. In the unlikely event that we are asked to evacuate the building, I kindly ask you to follow all of the instructions given and exit this room quietly via the main entrance or any of the alternative or emergency exits, which I suggest you take a moment to locate now. You are, of course, permitted to leave this meeting at any time, but please remember if you do so, bring your voting pass or your entry ticket as you will need to show that in order to re-enter the room, if that would be the case.

With me on the stage, I have the CEO, Frans Muller, the CFO, Natalie Knight, the CEO of the US, Kevin Holt, the CEO of Europe and Indonesia, Wouter Kolk, our Company Secretary, Franka Huisman, and our notary Martin van Olfen, as well as from the Supervisory Board, we have the four Committee Chairs present, René Hooft Graafland from the Audit, Finance & Risk Committee, Bill McEwan from the Remuneration Committee, Helen Weir from the Governance & Nomination Committee as well as Katie Doyle who heads the Sustainability Committee. Also here in the room we have the external auditor present from PricewaterhouseCoopers ("PwC"). And on behalf of PwC, Shauna De Hernandez will give a short presentation and answer any questions you might have regarding their audit and audit report.

It is always our wish that all our shareholders have the opportunity to attend the annual general meeting. Shareholder democracy is really important to us, and we appreciate the dialogue and the interaction with both shareholders residing in the Netherlands as well as those residing abroad, those who can easily travel to participate in person as well as those who prefer to attend virtually. This is why we have organized this year the meeting in a hybrid format today, where we enable the greatest number of shareholders to attend, to vote and to ask questions. With this in mind, I would also like to welcome all our virtual participants.

During the meeting, we will look back at two thousand and twenty-one, a year during which the company addressed the challenges posed by the pandemic, rising inflation and supply chain



constraints, to mention a few. Once again, the success was the result of the incredible efforts of people across the brand, and particularly the local brands, where the associates worked really hard to ensure that customers were able to get the products they needed, in a safe and convenient way. I must say I feel personally proud of these efforts and the role we have played, and continue to play, in helping neighbours and customers, suppliers to get through these challenging circumstances. In his speech, Frans will expand on the company's place in society and the unique strengths that are helping us to make a positive impact.

We would also like to take a moment to reflect on some of the highlights of last year. For instance, at our Investor Day in November last year, we introduced the next chapter of the Leading Together strategy. I must say I am enthusiastic about the further investments we are making to reach net-zero carbon emissions in the coming decades, and to really put the sustainability strategy at the heart of the company. In her speech, Natalie Knight will shed some light on the performance against our goals, and the approach to reach some of the accelerated targets.

As you are aware, we have quite a full agenda here today, during which we will also say farewell to Mary Anne Citrino, who will retire from the Supervisory Board as per the end of this meeting. We will also like to cover the nomination of Pauline van der Meer Mohr as a new member of the Supervisory Board as well as the proposals to reappoint Bill McEwan and René Hooft Graafland as members of the Supervisory Board, as well as the proposal to reappoint Wouter Kolk as member of the Management Board. Lastly, Frans will say a few words regarding the departure of Farhan Siddiqi, the former Chief Digital Officer, and the appointment of Natalia Wallenberg as our new Chief HR Officer.

Before I hand over to Frans, I need to go over a few formalities. First of all, this meeting will be mainly held in English, but some of us here will address you in Dutch. All of the speeches will be concurrently translated into English or Dutch through the headphones that were provided at the registration. If you did not receive any headphones but would like to have some, please raise your hand and support staff will support you. We welcome any questions either in English or Dutch. For those of you present here in Zaandam, the questions and answers will be concurrently translated.

I also kindly ask you to mute your mobile phones and other devices. And please be aware that it is prohibited to make any film or sound recordings during this meeting. However, an audio recording of this meeting will be made in order to have a notarial record of its proceedings. This meeting will also be video webcasted live on our company's website and will remain accessible via aholdelhaize.com. Please note that for privacy reasons the faces of the participants, except those on the stage, will not be shown on the webcast.

With that, I would also like to note that we have complied with all the statutory requirements to hold this annual general meeting of shareholders. Before we proceed with the voting items on the agenda, civil law notary, Martin van Olffen, from law firm De Brauw Blackstone Westbroek, will inform us about how many shareholders are represented at the meeting, both online and here today at Taets, and how many votes can be cast."

De voorzitter geeft aan te zullen beginnen met de agendapunten 2 tot en met 5, welke op twee maart tweeduizendtweëntwintig (2022) op de website van de vennootschap zijn geplaatst. De voorzitter geeft het volgende aan: "First, our CEO Frans Muller will talk about the company's performance during two thousand and twenty-one, followed by the CFO Natalie Knight, who will



present the two thousand and twenty-one (2021) financial results, the policy on additions to reserves and dividends, and the dividend proposal of two thousand and twenty-one (2021). And lastly, I will hand over to Shana Laurie de Hernandez from PwC to do the audit presentation. After these presentations, we will cover your questions on agenda items 2 through 5, being the questions from the participants here at Taets, as well as from the virtual participants who have submitted a request in a timely way to ask live questions via the link sent to you. Please note that the questions may be bundled and answered together. Questions regarding agenda items 6 through 20 will be covered during the remainder of the meeting. We will open up the polls for all voting items on the agenda soon and keep them open for the majority of the meeting. Voting will be closed after agenda item 20. For technical reasons, we will present all the voting results of all agenda items at one time, towards the end of the meeting.

May I also remind those of you who are present here at Taets, that voting is only open to those share- and proxyholders who have timely logged in. You may log in using your own mobile device or the device that you were given at your registration, using your personal login details that you also received at the registration. If you are properly logged in, you should see a welcome message on your screen. If you do not see this welcome message, please raise your hand again and one of the support staff members will assist you.

De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Muller.

De heer Muller bedankt de voorzitter en geeft aan te zullen spreken in het Nederlands. Hij begint zijn presentatie en geeft het volgende aan: "Ik wil u allen van harte welkom heten op deze jaarlijkse aandeelhoudersvergadering en een welkom aan iedereen in deze zaal. Het is zeer goed om u na twee (2) jaar weer te mogen ontvangen en een welkom aan iedereen die ook inbelt. Geconfronteerd met de keuze tussen een fysieke en digitale vergadering kozen we voor het beste van beide werelden. Dat past goed waar wij voor staan als bedrijf: we are open for everyone. Inclusief zijn zit in ons DNA. Het is onze rol in de maatschappij en wij pakken die rol elke dag. Vandaag leggen wij verantwoording af over het jaar tweeduizendeenentwintig (2021) en meer dan ooit is het vandaag zinloos om dat te doen zonder tegelijkertijd vooruit te blikken. Daarom heb ik ervoor gekozen om er twee (2) onderwerpen uit te lichten vandaag. Ten eerste wil ik met u stilstaan bij wat er bij ons in de maatschappij om ons heen gebeurt en de rol van ons bedrijf daarbij. Geworteld in onze lokale gemeenschappen staat Ahold Delhaize open voor iedereen en maken wij gezonde en duurzame keuzes gemakkelijk en betaalbaar voor allen. En ten tweede wil ik stilstaan bij de kracht van ons bedrijfsmodel. We zijn een financieel solide, sterk en goed geleide onderneming en onze strategie heeft ons veel gebracht in de laatste twee (2) jaar en wij zijn ervan overtuigd dat dit de juiste weg voorwaarts is. Natalie Knight, zoals Peter al vertelde, onze CFO, zal u vervolgens een uitgebreide toelichting geven op onze financiële resultaten over tweeduizendeenentwintig (2021), samen met een vooruitblik op ditzelfde jaar van tweeduizendtweëntwintig (2022).

Beste aanwezigen, laat ik meteen met de deur in huis vallen. Het is geen understatement om te zeggen dat onze maatschappij in zwaar weer is beland. Nu het erop lijkt dat we het grootste deel van de COVID-19-pandemie achter de rug hebben, wordt deze opgevolgd door de volgende crisis in Europa, de oorlog in Oekraïne, met een directe impact op de lokale gemeenschappen waarin wij actief zijn. En als ik eerst terugkijk, onze klanten en wij allemaal hebben twee (2) jaar lang de impact en de gevolgen van COVID-19 ondervonden. En vorig jaar zagen onze lokale merken, net als in tweeduizendtweëntwintig (2020), de zorgen van onze klanten. Meer en meer lieten zij hun



producten thuisbezorgen, zodat ze zich niet onder de mensen hoefden te begeven. En voor anderen daarentegen was boodschappen doen een uitje om de eenzaamheid te bestrijden. Juist dan is het een mooie taak als buurtwinkel om een veilige omgeving te bieden met volle schappen, een praatje en een kopje koffie. En nu deze oorlog, die ons allemaal aangrijpt, en daarnaast inflatie en stijgende prijzen aanjaagt, geeft tegelijkertijd dat ook een impact op de koopkracht van ons allen. Ahold Delhaize heeft de oorlog sterk veroordeeld en direct hulp geboden in de regio via het Rode Kruis en donaties en hulp aan burgers die vluchten voor het geweld naar onze markten in Roemenië en Tsjechië. Vandaag is deze afschuwelijke oorlog zeer dichtbij, letterlijk. In dit gebouw achter ons, achter de muren van deze ruimte, worden driehonderd (300) vluchtelingen uit de Oekraïne opgevangen.

Het Leger des Heils doet hier samen met de gemeente zeer goed werk en vanzelfsprekend ondersteunen wij hen via Albert Heijn met bijvoorbeeld extra groente en fruit. Wij kunnen iets betekenen voor anderen en ik ben er trots op om met u te delen hoe wij dat als bedrijf elke dag proberen te doen. Als u kijkt naar het afgelopen jaar, dan wil ik het harde werken van onze medewerkers benoemen. Ik waardeer die ongelooflijke inzet enorm. Ze zijn het gezicht van ons bedrijf, van de negentien (19) lokale merken die onderdeel zijn van Ahold Delhaize. En zij zijn tegelijkertijd de schouders onder het harde werk. Samen met hen, de hele distributieketen en onze goede relaties met leveranciers, maakten dat we konden presteren in steeds andere en moeilijk wordende omstandigheden. Het toont de kracht en de veerkracht van ons bedrijf. Wij voelen en voelden de verantwoordelijkheid om het welzijn van medewerkers hoog in het vaandel te dragen. Een voorbeeld daarvan is het betaalde verlof in de Verenigde Staten, wanneer tijdens COVID-19 medewerkers mantelzorg gaven aan zieke familieleden of vrienden. We beschouwen onze zorg voor anderen echter breder dan dat. Samen met onze merken hebben we in tweeduizendenentwintig (2021) driehonderdvierenzestig miljoen euro (EUR 364.000.000,--) geïnvesteerd in COVID-19- en coronazorg. Dat is bijna, zoals u snel gerekend heeft, bijna een miljoen euro (EUR 1.000.000,--) per dag, het hele jaar rond. Dit geld werd geïnvesteerd in onder meer extra medewerkers, veiligheid en hygiëne, en dit om het winkelen zo positief en veilig mogelijk te maken en te houden.

Daarnaast doneerden Ahold Delhaize en de lokale merken meer dan honderdnegenennegentig miljoen euro (EUR 199.000.000,--) aan goede doelen in al onze markten, van drie miljoen driehonderdduizend dollar (USD 3.300.000) aan maaltijden voor leerlingen in honderdzestig (160) scholendistricten via de GIANT Company uit Pennsylvania tot, alleen al afgelopen jaar, honderdtweënvijftig miljoen (152.000.000) gedoneerde maaltijden via Food Lion in de Carolina's. Van meerdere vrachtwagens voor de lokale voedselbanken via Albert in Tsjechië tot drie miljoen zeshonderdduizend euro (EUR 3.600.000,--) aan de Voedselbank, Linda Foundation en het Rode Kruis via Albert Heijn in Nederland. Vanuit de groep ligt het zwaartepunt van onze eigen steun vanuit de totale holding bij educatie en kinderen. Mooie voorbeelden zijn de financiële steun aan de weekendscholen voor jongeren en onze steun aan een academie voor jongeren met buitengewoon muzikaal talent. Ik wil nu graag wat dieper ingaan op twee (2) onderwerpen die u al zult kennen, diversiteit en inclusiviteit, oftewel D&I in goed Engels. D&I is belangrijk voor ons bedrijf. Het is het kader van ons personeelsbeleid. Wij geloven namelijk in een werkplek die onze waarden weerspiegelt, in een werkplek waar alle medewerkers worden gerespecteerd en zij hun volle talent kunnen laten zien, vierhonderdtwintigduizend (420.000) medewerkers in ons bedrijf. En zo is ook mijn eigen ervaring. Wij geloven dat diverse teams



nieuwe perspectieven hebben, succesvoller zijn en zeker ook meer plezier hebben in hun werk. –
Onze overtuiging om dat in de praktijk te brengen wordt gezien. In tweeduizendeentwintig —
(2021) ontvingen verschillende van onze Amerikaanse merken de Best Places to Work Award —
van de Corporate Equality Index. Ook is Ahold Delhaize gekroond tot leader in diversity door de –
Financial Times. Is deze overtuiging een recept voor perfectie? Zeker niet. Ieder van ons heeft de –
verantwoordelijkheid voor een veilige en inclusieve manier van werken en om daarvoor te zorgen
en om voor elkaar te zorgen. Daarom zijn onze inclusiviteits- en gedragsprogramma's essentieel
voor onze managers. Ook vragen we jaarlijks alle medewerkers of zij vinden dat ze werken in een
veilige en inclusieve omgeving. En waar nodig nemen we natuurlijk maatregelen. Het kader van –
D&I valt binnen onze honderd, honderd, honderd (100/100/100) ambitie. We streven naar een —
honderd procent (100%) balans in gender op alle niveaus. We streven ernaar om met onze —
medewerkers een honderd procent (100%) weerspiegeling te zijn van de buurten waar we onze –
winkels hebben. En we streven ernaar dat medewerkers honderd procent (100%) inclusiviteit —
ervaren elke dag weer. —

Ook onze concrete doelen op het gebied van gezondheid en duurzaamheid zijn een cruciaal —
onderdeel van onze rol in de maatschappij. Daarom willen wij gezonde en duurzame keuzes —
maken en die makkelijk maken voor iedereen. Onze acties maken dat wij nu al erkend worden als —
een voorloper in de voedselindustrie. Gezondere mensen en een gezondere planeet zijn twee (2)
kanten van dezelfde medaille. Hierover hebben we in ons jaarverslag uitgebreid gerapporteerd. Ik
hoop dat u dat heeft kunnen lezen. Vandaag wil ik inzoomen op één (1) kant van die medaille. De
kant een gezondere planeet biedt één van de grootste uitdagingen van onze tijd van de wereld —
om ons heen, namelijk de klimaatcrisis. De wetenschappelijke bewijzen van de aard van de crisis
zijn overweldigend, en vorige week nog nogmaals onderstreept door het derde Intergovernmental
Panel on Climate Change ("IPCC") rapport. Daarom zijn de klimaatambities van Ahold Delhaize –
duidelijk. Wij willen in tweeduizendveertig (2040) net-zero zijn wat betreft de CO2-uitstoot van —
onze eigen activiteiten en in tweeduizendvijftig (2050) voor die in onze gehele voedselketen. We
hebben ons ten doel gesteld om onze eigen CO2-uitstoot tegen tweeduizenddertig (2030) te —
halveren. En, heel belangrijk, we liggen op schema om dit te bereiken. Sinds tweeduizendachtien
(2018), wat ons basisjaar is, hebben we onze eigen uitstoot met eenendertig procent (31%) —
verminderd. Om onze eigen uitstoot verder te verminderen, pakken we drie (3) zaken aan als het
gaat om onze eigen processen, allereerst ons energieverbruik, het gebruik van schadelijke —
koelvloeistoffen in de supermarkten, als tweede, en als derde ons transport. Ik zoom even in op –
de vermindering van ons energieverbruik. Dit doen de lokale merken onder meer door winkels zo
energie-efficiënt mogelijk te bouwen of te verbouwen. En dat is geen giswerk. We hebben —
hiervoor zelfs een prijs voor CO2 in ons investeringsmodel opgenomen. Alle investeringen voor –
verbouwing van onze winkels worden hieraan getoetst. Het model belooft heel direct een lagere
CO2-uitstoot en die investeringen maken zich dan ook eerder betaalbaar. Naast het reduceren –
van onze uitstoot richten we ons ook op de overstap naar hernieuwbare energie. En vandaag is al
eenentwintig procent (21%) van ons verbruik afkomstig van die energievorm. Hannaford, in het –
noorden, aan de oostkust van Amerika, wordt ons eerste Amerikaanse merk dat honderd procent
(100%) hernieuwbare elektriciteit gebruikt. En ze gaan dit al bereiken in tweeduizendvierentwintig
(2024). Sommige van onze merken schakelen zelfs nog sneller. Zo is Delhaize in België in —
tweeduizendeentwintig (2021) al overgestapt op honderd procent (100%) hernieuwbare —
energie. En ook ligt er een enorme taak voor ons in de totale keten. U kunt zich vast voorstellen –



de indirecte, zogenaamde zogeheten Scope 3 uitstoot is vele malen hoger dan onze directe eigen uitstoot. Scope 3 is gedurende de hele voedselketen. Scope 1 en 2 zijn in onze eigen processen, een beetje ingewikkeld, maar ik denk dat het goed is dat we het nog één keer met elkaar bespreken. Het is een complexe uitdaging voor ons allemaal met een grote omvang. Samenwerking is daarbij cruciaal, met andere supermarktbedrijven, met u als aandeelhouders, met de jongere generatie die bij ons werkt en die u buiten ook heeft gezien vandaag, en met die duizenden leveranciers en boeren in hun keten om hun uitstoot samen te helpen verminderen. Want het gaat niet om een paar soorten tomaten, een paar soorten soep of merken shampoo. Het gaat om de honderdduizenden verschillende producten die ons bedrijf verkoopt. En die moeten we allemaal heel goed kennen om die CO₂-belasting daarvan te kunnen verminderen. Het is een uitdaging en we gaan hem aan. En in tweeduizendachtien (2018) hebben we onze Scope 3 doelstelling voor tweeduizenddertig (2030) vastgesteld, een vermindering van de CO₂-uitstoot van vijftien procent (15%) in de gehele keten. Destijds gebeurde dit op basis van wetenschappelijke scenario's van twee (2) graden Celsius voor Scope 3. Sindsdien zijn die scenario's bijgesteld, zoals we weten. En voor het einde van dit jaar publiceren wij onze aangepaste Scope 3 plannen die volgens internationale instanties passen bij een anderhalf (1,5) graden Celsius scenario in tweeduizendvijftig (2050).

Ook blijven we rechtstreeks natuurlijk werken met onze leveranciers. Ik heb tweehonderd (200) van hen aangeschreven het afgelopen jaar om details over hun uitstoot met ons te delen, zodat we samen kunnen bekijken hoe we dat kunnen verminderen en dit met het doel om hen aan boord te krijgen en uiteindelijk de totale uitstoot in de keten aan te pakken. Een mooi voorbeeld hiervan is hoe Albert Heijn dat aanpakt vanuit onze ambitie en hun voorlopersrol. En vorige maand legde Albert Heijn die ambitie vast om zestig procent (60%) van de bij Albert Heijn gekochte eiwitten te laten bestaan uit duurzame, niet-dierlijke eiwitten. En dit doen ze door extra vleesvervangers en extra aanbiedingen toe te voegen aan hun assortiment van al meer dan éénderduizend (1.000) producten. En ook werken ze samen via het 'Beter Voor'-programma, wat u waarschijnlijk in kranten ook heeft kunnen lezen, samen met meer dan éénderduizend (1.000) leveranciers en boeren om ervoor te zorgen dat de productie verbetert, voor dieren, boeren en het milieu. Het resultaat mag er zijn: minder CO₂-uitstoot, een betere biodiversiteit in hun programma's en voor de klant goede, duurzame en nog steeds betaalbare producten.

Wat wij doen op het gebied van gezondheid en duurzaamheid, brengt ons in een leidende positie binnen onze eigen sector. Dat blijkt ook uit de goede scores bij onafhankelijke instituten als de Dow Jones Sustainability Index, waar we nummer één (1) zijn in Europa en in Amerika, en ook Morgan Stanley Capital International ("MSCI"), dat is het systeem van Morgan Stanley waar we van enkel A naar dubbel AA-rating zijn gegaan. En gisteren werd bekend dat bol.com als eerste e-commercebedrijf in Nederland en België het Climate Neutral Certification-keurmerk mag voeren, maar ook consumenten belonen ons voor onze inzet. Twee weken geleden werd bekend dat consumenten Albert Heijn en bol.com de meest duurzame in hun sector vinden. De weg naar tweeduizenddertig (2030) en tweeduizendvijftig (2050) kent ook onzekerheden kan ik u vertellen. En een deel van die weg wordt nu aangelegd terwijl wij rijden. Maar één ding weten we zeker. De overgang naar een gezonder en duurzamer voedselsysteem is mogelijk en wij pakken daarin met overtuiging onze eigen rol als eerste.

Aan het begin van mijn verhaal gaf ik aan dat ik het wilde hebben over de rol in de maatschappij. Ik neem hier een kleine zijstap om die rol ook vanuit economisch oogpunt te bekijken. We hebben



vorig jaar met ons Ahold Delhaize bedrijf alleen in Nederland al zeshonderd miljoen euro (EUR 600.000.000,--) geïnvesteerd voor verduurzaming, digitalisering, het ombouwen van winkels. En afgelopen jaar hebben we SEO Economisch Onderzoek gevraagd om in kaart te brengen hoe we als bedrijf bijdragen aan de Nederlandse economie, onder andere via de spin-off-effecten van onze investeringen en bestedingen in Nederland. En wat bleek? Onze bestedingen en investeringen hebben in tweeduizendtweintig (2020) geleid tot een gezamenlijke omzet voor al die bedrijven, vanuit onze omzet, vanuit onze investeringen, van zesendertig miljard euro (EUR 36.000.000.000,--). En we hebben honderdvierendertigduizend (134.000) banen, voltijdsbanen, bij andere Nederlandse bedrijven gecreëerd. Dat is natuurlijk een groot getal. Ongeveer twee/derde (2/3) daarvan komt naar schatting terecht bij de mkb-bedrijven, het midden- en kleinbedrijf. We hebben uiteraard ook een directe impact met éénhonderdduizend (100.000) geweldige medewerkers in Nederland, duizenden leveranciers, en we betalen ook nog honderdvijfenvijftig miljoen euro (EUR 155.000.000,--) aan vennootschapsbelasting, vorig jaar alleen in Nederland. Met andere woorden, het feit dat Ahold Delhaize het goed doet in Nederland heeft ook een positief effect op de Nederlandse maatschappij en op de economie als geheel en het Nederlandse midden- en kleinbedrijf in het bijzonder.

Beste aanwezigen, ik heb stilgestaan bij de maatschappij om ons heen en onze rol daarin, hoe wij geworteld zijn in de lokale gemeenschappen, openstaan voor iedereen en duurzame en goede keuzes maken en gezonde keuzes maken die makkelijk en betaalbaar zijn voor iedereen. Ik wil nu graag stilstaan bij het tweede onderwerp, de unieke kracht van ons business model, van ons bedrijfsmodel. Onze strategie heeft ons de laatste twee (2) jaar veel gebracht en is de juiste weg voorwaarts en staat u mij toe dit te illustreren. Ons bedrijfsmodel is zo sterk omdat wij blijven investeren in innovatie en in ontwikkeling. En we hebben onze jaarlijkse investeringen verhoogd van drie procent (3%) naar drie vijf/tiende procent (3,5%) over de omzet en dat is inclusief de grote investeringen die we zullen gaan doen in bol.com. Dit jaar nog verwachten we twee miljard vijfhonderd miljoen euro (EUR 2.500.000.000,--) te investeren, want investeren is nodig als je wilt groeien, als je toekomstbestendig wilt zijn en als je leidend wilt blijven als een sterke speler in onze markten. Onze strategie 'Leading Together' brengt het juiste aanbod samen met nieuwe gewoontes van klanten, wat leidde tot sterke financiële resultaten. Die resultaten hebben onze initiële verwachtingen duidelijk overtroffen in tweeduizendeentwintig (2021). En Natalie zal u zo meenemen door de financials. Hierbij alvast een aantal feiten vooruit. We lieten in vergelijking met tweeduizendtweintig (2020) een omzetgroei zien van drie drie/tiende procent (3,3%) over het volledige jaar en een stabiel vergelijkbaar onderliggend resultaat over tweeënvijftig (52) weken is een sterk resultaat en we verwachten ook dit jaar weer groei te kunnen laten zien. Onze jarenlange investeringen in omnichannel hebben opnieuw hun waarde bewezen. Dat was te zien aan de groei van de netto online consumentenomzet met achtendertig procent (38%) ten opzichte van tweeduizendtweintig (2020) en dat kwam bovenop de groei van zevenenzestig procent (67%) die we al in tweeduizendtweintig (2020) noteerden. We hebben het vertrouwen dat we tegen tweeduizendvijfentwintig (2025) winstgevend kunnen zijn in onze voedsel e-commerce business. En wat u naast deze mooie resultaten altijd van ons mag blijven verwachten zijn drie (3) dingen: toonaangevende operationele marges, een nog ambitieuzer plan voor Save for our Customers, een besparingsprogramma wat ons funding geeft, wat ons voedingsbodem geeft, om verder te investeren en het aanboren van extra digitale inkomstenstromen.

In november hebben wij onze doelstelling verder aangescherpt en de vier (4) prioriteiten voor de



komende vier (4) jaar vastgesteld. Onze prioriteiten zijn ook bepalend voor de investeringskeuzes die we maken en zijn gericht op de volgende vier (4) factoren. Allereerst natuurlijk onze klanten. – Wij willen onze relatie met klanten online en in de winkels verder versterken. Op onze operatie — heeft dat betrekking. We gaan de omnichanneltransformatie versnellen en onze lokale positie — verder versterken in die markten. Op duurzaamheid, ik zei het zo even al. We willen de — transformatie naar een gezond en duurzaam voedselsysteem aanjagen. En onze merken, waar — we trots op zijn, het creëren van een ecosysteem van merken in het voordeel van onze eigen — klanten. Verdere digitalisering is de basis van een groot deel van de prioriteiten en van onze — investeringen. Het zorgt voor groei en met het versnellen van de digitale innovatie helpen we — klanten "to eat well, save time and live better". En we willen blijven groeien, zowel autonoom als — door gerichte, verstandige fusie- en overnameactiviteiten. —

En in dit deel wil ik het met u hebben over hoe wij onze negentien (19) sterke lokale merken, en — dat bedrijfsmodel, in de praktijk nog meer prioriteit geven. Ik wil beginnen bij een belangrijke — markt voor ons, in de Verenigde Staten. Daar ziet u de strategie terug van Kevin Holt en zijn — lokale Brand Presidents. Niet iedereen weet dat zestig procent (60%) van onze omzet uit Amerika komt en met de zes (6) merken en een sterke ondersteunende organisatie aan de oostkust van — de Verenigde Staten hebben we met name nummer één (1) en twee (2) posities, van Maine in het noorden tot Georgia in het zuiden aan de oostkust, zowel in de meer landelijke gebieden als in — stedelijke omgevingen, zowel in New York City als in Philadelphia. En ook daar werkt onze focus op omnichannel zijn vruchten af. Steeds meer Amerikanen hebben thuis koken herontdekt, mede door COVID-19. Steeds meer Amerikanen zien het voordeel en de balans van het thuiswerken, — wat natuurlijk ook thuisconsumptie met zich meebrengt. En dit zijn de klanten die we dan ook — steeds vaker in onze winkels en online zien. Ook laten zij vaker hun boodschappen — thuisbezorgen of kiezen voor Click & Collect, waarbij je langs de winkels rijdt om de — boodschappen op te halen op weg naar huis of op weg naar kantoor. We hebben vorig jaar sterke resultaten laten zien op het gebied van de vier (4) genoemde prioriteiten. Een aantal highlights. — We bieden klanten in Amerika aanbiedingen op maat en alleen al in de Verenigde Staten hebben we in tweeduizendeentwintig (2021) twaalf miljard (12.000.000.000) persoonlijke aanbiedingen verzonden naar onze klanten. Dat is natuurlijk een enorm getal, twaalf miljard (12.000.000.000). — De groei van het aantal Click & Collect punten naar nu in totaal éénuizend vierhonderd (1.400). De opening van het gloednieuwe e-commerce fulfillment center, typisch Nederlands, van de — GIANT Company in Philadelphia en van daaruit wordt de aanhoudende onlinegroei ook verder — ondersteund door een stuk automatisering en sneller onze klanten kunnen bedienen, maar ook — de lancering van een digitale marktplaats Ship2Me door onze hub Peapod Digital Labs in — Chicago. Hier vinden klanten meer dan veertigduizend (40.000) artikelen bovenop de artikelen — die ze in de winkel kunnen vinden. En de klanten van Giant Food en de GIANT Company kunnen nu al deze producten via ons online kopen. En er zit nog veel meer in de pijplijn, ook voor de — operatie. We brengen de distributieketen in de Verenigde Staten toenemend onder eigen beheer en willen komend jaar twee (2) volledig geautomatiseerde diepvriesmagazijnen openen. En als ik kort inzoom op de metropool New York, dan wil ik de Win-in-New-York-strategie benoemen. — Hiervoor zetten we een ecosysteem op waarbij we onze merken Stop&Shop en Fresh Direct en — hun lokale partners vers en gezond voedsel kunnen leveren, waar en wanneer, hoe en wanneer — de New Yorkers dat willen. —

Als ik dan mijn focus verschuif naar Europa, dan stond ik al stil bij de uiterst moeilijke —



omstandigheden met de oorlog in Oekraïne. Daarnaast, als ik kijk naar de regio vanuit een ——— zakelijk perspectief, dan wil ik graag een aantal successen van tweeduizendeentwintig (2021) – noemen, bereikt door het team van Wouter Kolk en zijn Brand Presidents van de lokale merken. – Het team van Albert Heijn rondde de overname van de achtendertig (38) DEEN-winkels in Noord-Nederland in recordtijd af en zorgde voor een warm welkom voor het getalenteerde DEEN-team. Delhaize in België ging met haar loyaliteitsprogramma SuperPlus door de magische grens van — twee miljoen (2.000.000) klanten die aangesloten zijn en die nu ook goede doelen kunnen ——— steunen met diezelfde app. Bol.com verwierf een meerderheidsbelang in de sociale en duurzame bezorgexpert Cycloon. U heeft dat kunnen lezen. Met die bakfietsen en die fietsen, zeer ——— duurzaam. En we schalen onze operatie op in Europa en hebben het Albert Heijn Compact Model als eerste e-commerce-model en platform ook naar Albert in Tsjechië gebracht. Na lancering ——— breidden zij meteen uit naar drie (3) grotere steden in Tsjechië naast de hoofdstad Praag. ——— Delhaize Servië lanceerde op grote schaal het loyaliteitsprogramma 'My Maxi' en in Europa ——— bereidt het team zich voor op de sub-IPO van bol.com, zoals reeds aangekondigd in november. – Bol.com staat centraal in onze plannen voor een uniek Benelux-ecosysteem, de combinatie van – de sterke merken Delhaize en Albert Heijn als supermarktmerken en de marktplaats bol.com. — Deze drie (3) merken willen we meer en meer verbinden met elkaar om te zorgen voor een ——— uitzonderlijk goede klantervaring. Ook zorgt het ecosysteem voor nieuwe inkomstenstromen voor ons bedrijf. ———

Als we onze blik weer even op het heden richten, is het duidelijk dat de huidige situatie in onze ——— markten complexiteit toevoegt en sterk destabiliserend werkt. Met de oorlog in Oekraïne stijgen — de grondstofprijzen en toenemende bezorgdheid bij consumenten over hun eigen koopkracht. Wij werken hard om ook ons door deze crisis te kunnen navigeren en we zetten onze rol in het ——— ondersteunen van lokale gemeenschappen voort. We richten ons daarbij op wat onze klanten nu nodig hebben en dat wij een onderhandelingsrol innemen, dat wij ons best doen de prijzen niet te hard te laten stijgen. We vergroten daarnaast de hoeveelheid betaalbare gezonde ——— huiskamerproducten en u heeft zeker al een keer van prijsfavorieten gehoord. Tegelijkertijd ——— bewaken we de stabiliteit van onze toeleveringsketen met als doel voortdurende ——— voedselzekerheid. ———

Beste aanwezigen, aan het begin van deze vergadering noemde ik twee (2) onderwerpen die ik – wilde behandelen. Ten eerste, de huidige stand van de wereld en onze plaats in de maatschappij en de lokale gemeenschappen. Wij staan open voor iedereen en maken gezonde en duurzame – keuzes makkelijk en betaalbaar. En ten tweede de kracht van ons bedrijfsmodel, het fundament – onder ons financiële, solide bedrijf, en langs de vier (4) prioriteiten die we tijdens onze Investor – Day hebben gepresenteerd in november van het afgelopen jaar. Ik vertrouw erop dat ik u ——— achterlaat met een groot vertrouwen in ons bedrijf, zowel vanuit maatschappelijk als vanuit een – zakelijk perspectief. Ik dank u bijzonder voor uw betrokkenheid. Het is aan ons om verdere ——— aandeelhouderswaarde te creëren. And before I wrap up, I would like to take a moment to thank – Farhan Siddiqi and welcome Natalia Wallenberg to the Executive Committee. I would like to thank Farhan, who stepped down as the Chief Digital Officer for his relentless energy and contributions – to our digital innovation. Farhan rejoined his family in the United States in Chicago, and we wish – him all the best for the future. And this year, we have welcomed Natalia Wallenberg to our ——— Executive Committee as our new Chief HR Officer ("CHRO"). She has the very important role of – looking after our people, talent and succession planning and of course D&I and I am very happy –



to have her in our midst. Thank you all. I will now give the floor back our chairman, back to Peter.”
De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft het woord aan mevrouw Knight. _____
Mevrouw Knight begint haar presentatie en geeft het volgende aan: "Good afternoon, ladies and gentlemen. Today it is my pleasure to give you a detailed review of the strong financial results of two thousand and twenty-one (2021), as well as also comment on our expectations for two thousand and twenty-two (2022). This is important, because we expect that two thousand and twenty-two (2022) is going to be the next leg, the first leg, of a new era of growth for our business as outlined at the Investor Day in November. However, let me start by echoing Frans's and Peter's sincere thank you to our outstanding team of associates, because it really is something that every day the energy that is given, the responsibility that is taken by Ahold Delhaize associates, that is what delivers what we bring to the customer that I find truly inspiring. And it is these efforts that have helped us meet or exceed all of our financial targets when it comes to two thousand and twenty-one (2021). _____

So, here are the key headlines from our two thousand and twenty-one (2021) numbers. Group sales increased by three percent (3%) at constant exchange rates. This is despite excluding one billion euro (EUR 1,000,000,000) from the fifty-third (53rd) calendar week of two thousand and twenty (2020). On a fifty-two (52) week like-for-like comparison, sales at constant currency rates were up five percent (5%). Higher food-at-home demand levels, significant omnichannel growth and, to a lesser extent, acquisitions drove the stellar performance. _____

Next, consumer online sales increased thirty-eight percent (38%) That was surpassing the ten billion euro (EUR 10,000,000,000) for the very first time. This is an important milestone as we scale up our operations. Growth was robust in both regions, up sixty-nine percent (69%) in the United States and twenty-eight percent (28%) in Europe respectively. This stemmed from our now fifteen million (15,000,000) monthly app users, our nearly one thousand six hundred and fifty (1,650) pickup points around the globe as well as our acquisition of FreshDirect. _____

So, moving on to profitability because that is also important. And when we look at two thousand and twenty-one (2021), underlying operating margin was four four/tenth percent (4.4%), which is a direct reflection of the ongoing focus and the hard work of our teams around the world. Now, this was below the record-high and COVID-19 supported four eight/tenth percent (4.8%) underlying operating margin of two thousand and twenty (2020). However, it was higher versus the group's two thousand and nineteen pre-COVID-19 margin of four two/tenth percent (4.2%) and was also above our original guidance of at least four percent (4%) for the year. Strong gross margins were a key contributor to this result. Despite rising rates of inflation, group gross margin remained at twenty-seven five/tenth percent (27.5%), virtually unchanged versus two thousand and twenty's (2020) COVID-19-supported level. _____

Our Save for our Customer activities really contributed significantly to this development. In two thousand and twenty-one (2021) alone, we generated a record one billion euro (EUR 1,000,000,000) in efficiencies. These are savings that were necessary, absolutely necessary, because operating expenses were higher in two thousand and twenty-one (2021) as a result of two (2) key developments. The first one is that COVID-19-supported sales leverage was lower, and it was considerably lower than what we had seen in two thousand and twenty (2020). And second, there was a higher share of our important, yet still dilutive, e-commerce business. And this is something where, as we drive density into our various omnichannel fulfilment models, we really are going to improve this in the coming years. In fact, I see a clear path to fully allocated



profitability in two thousand and twenty-five (2025).

So, let's talk now about our underlying operating margin performance, because this includes also the investments of three hundred and sixty-four million euro (EUR 364,000,000) in COVID-19-related safety and prevention measures in our stores, distribution centers, as well as donations that we made to the communities that were really hit hardest by the pandemic. Here we are focused on safely meeting customer needs, protecting associate well-being, supporting communities, safeguarding supply chains, building on a strong omnichannel offering, maintaining financial stability. These actions we have taken across all of the brands in the businesses, were aimed at living up to the principles, and we will continue to do this in two thousand and twenty-two (2022) as is necessary.

So, let me now show you our IFRS official figures. You see the group online sales were seven billion and seven hundred million euro (EUR 7,700,000,000). This varies from the net consumer online sales that we talk about often because it excludes our fast-growing partner platform sales at bol.com. Group income from continuing operations was two billion and two hundred million euro (EUR 2,200,000,000) and our earnings per share were two euro and seventeen eurocent (EUR 2.17). This difference in these figures to our underlying results are presented in the annual report on page ninety-four (94) if you are looking for any more detail.

I will now move on to free cashflow, where we also achieved really high-quality results in two thousand and twenty-one (2021). Our operating cash flow was six billion and one hundred million euro (EUR 6,100,000,000) in two thousand and twenty-one (2021), driven by our strong underlying business, continued working capital improvements, modestly lower capital expenditure of two billion and three hundred million euro (EUR 2,300,000,000) and as a result, free cashflow generation was two billion and two hundred million euro (EUR 2,200,000,000) and that is a number that was before we chose to accelerate United States pension payments and pay a tax claim in Belgium. Including those items, our reported free cashflow in two thousand and twenty-one (2021) was one billion and six hundred million euro (EUR 1,600,000,000). On the first item, we chose to make an ahead-of-schedule, United States pension contribution of one hundred and ninety million dollars (USD 190,000,000), about one hundred and seventy million euro (EUR 170,000,000). As a result, in just three (3) years, we have essentially reduced all of our proportionate share of deficit related to these plans compared to the one billion euro (EUR 1,000,000,000) that we had faced at the end of two thousand and eighteen (2018). So, not only does this mean that we have significantly improved the security of pension benefits for plan participants, and that has been a priority of management, but also and in contrast to our United States competitors, we now have virtually no off-balance sheet exposure related to multi-employer pensions. This information is presented in note twenty-four (24) of our financial statements if you want any more information.

On the second item on cashflow, the increase in taxes paid mainly relates to the payment of an additional three hundred and eighty million euro (EUR 380,000,000) assessment notice that came to our Belgian subsidiary, Delhaize Le Lion, received in December two thousand and twenty-one (2021). We chose to pay this amount to ensure that there were no disruptions to our ongoing operations, as the timing of the resolution of that matter remains unclear. However, I would like to also emphasize that we have firmly concluded that the basis of this notice is without merit. As such, we have recorded a receivable for the full paid amount, which you can also find in note sixteen (16). So, our underlying strong free cashflow again underpins the strength of our business



model and our continued confidence in balancing growth investments and also generating high — shareholder returns. _____

So as a result, today we are proposing an increase of six percent (6%) in our dividend and that — will take us to ninety-five eurocent (EUR 0.95) per share in two thousand and twenty-one (2021). That is up from the ninety eurocent (EUR 0.90) per share we paid out in two thousand and twenty (2020) and reflects our ambition of a sustainable dividend growth. The pay-out ratio is forty-two — percent (42%), which is right in line with our dividend policy. As a reminder, forty-three eurocent — (EUR 0.43) were paid as an interim dividend in September of two thousand and twenty-one — (2021), which means the remaining fifty-two eurocent (EUR 0.52) will be paid out on the twenty— eighth day of April two thousand and twenty-two (2022), upon approval of today's general — meeting. _____

So, before moving to the outlook, let me now comment briefly on a performance by segment. — Starting in the United States, net sales grew by four percent (4%) in two thousand and twenty-one (2021) at constant rates but were unchanged in euro at forty-six billion euro — (EUR 46,000,000,000). Higher demand related to COVID-19, significant market share gains at — Food Lion as well as the acquisition of FreshDirect were the biggest drivers of this improvement. Net consumer online sales were three billion and two hundred million euro (EUR 3,200,000,000), up seventy percent (70%) compared to two thousand and twenty (2020) at constant exchange — rates. The increase was supported by higher demand and new capacity, FreshDirect, and a — further strengthening of our partnerships with third-party delivery services. The United States — operating margin was four seven/tenth percent (4.7%) in two thousand and twenty-one (2021), — that is seventy (70) basis points lower than in two thousand and twenty (2020), but up forty (40) — basis points from the four three/tenth percent (4.3%) pre-COVID-19 margin of two thousand and — nineteen (2019). We continue to benefit from strong sales leverage in two thousand and twenty— one (2021), despite higher supply chain costs. Later in the year, operating margin was also — affected by increasing inflationary pressure, lower short-term labour productivity as we hired and trained new staff to meet demand and higher facility transition costs from our C&S Wholesale — Grocers to the new integrated supply chain network. _____

Moving to our European segment, sales were up three percent (3%) at constant and euro rates to thirty billion and one hundred million euro (EUR 30,100,000,000). Although net effects were — mixed across the various markets, this was supported by strong growth online, by more stores — and more efficient store operations, as well as higher demand related to COVID-19. To a much — lesser extent, the acquisition of the thirty-eight (38) DEEN stores in the Netherlands also had a — positive effect on our sales numbers. Net consumer online sales were up four billion and five — hundred million euro (EUR 4,500,000,000) to making that a twenty-five percent (25%) increase — compared to last year, mainly driven by strong performance of our online brands bol.com and — AH.nl. The European underlying operating margin was four three/tenth percent (4.3%). This is — twenty (20) basis points lower than in two thousand and twenty (2021), but higher expenses — related to COVID-19, and also some slight negative impacts from the floods in Belgium impacted these numbers. Given our announcement about the exploration of a sub-IPO of bol.com, let me — now spend just a few minutes sharing why we believe this is such a strong asset and reiterating — the disclosures on bol.com financials that we made as part of our fourth quarter announcement. — So, bol.com is the largest non-food online platform in the Benelux, and we believe it is one of our most powerful assets for growth as we move forward with the portfolio. Starting with the — _____



financials, bol.com has some of the best numbers in its competitive set. In two thousand and twenty-one (2021), net consumer online sales for bol.com increased twenty-seven percent (27%) to five billion five hundred million euro (EUR 5,500,000,000). This translates to a gross merchandise value, or GMV, including value added tax (VAT) of over six billion and five hundred million euro (EUR 6,500,000,000), which today is made up of approximately sixty percent (60%) third-party sales from nearly fifty thousand (50,000) merchant partners. That means that we have over two-and-a-half (2.5) times the market share of our nearest competitor in this space. So, quite exciting. Profitability is also strong and with an underlying EBITDA of one hundred and sixty-six million euro (EUR 166,000,000), keeping pace with the prior year. Sharp spikes in demand due to lockdowns in the Benelux, again provided meaningful leverage benefits for us, albeit at a much lower rate than what we had seen in two thousand and twenty. So, whether it is the customer or partner Net Promotor Score ("NPS") scores, the fulfilment rates or bol.com's multi-year industry leading sustainability and employee satisfaction rankings, we are convinced that we have an exciting growth engine here that will help us redefine the food and non-food shopping journey for European consumers going forward. In terms of the sub-IPO progress, which is a key part in funding the journey long-term, we are keeping our heads down, we are preparing the company for its future. We are well on track with all of our internal milestones. And of course, we are keeping a watchful eye on the markets. Here we will keep an open mind to how markets in the world around us evolve as we progress in this process. Bol.com is a well-managed, a well-invested business, and we have the game plan and the financial strength to ensure that this positive trajectory continues.

While staying on the theme of progress, I would also like to highlight our ongoing efforts to raise the bar in terms of financial and non-financial reporting transparency. I really like to particularly thank all of you who are engaging with us on a wide variety of topics, and we appreciate and highly value this ongoing input. In this year's annual report, you will see that we have included a larger chapter on climate change, expanded Task Force on Climate-Related Financial Disclosures ("TCFD") disclosures. We have included focus chapters on human rights and ethics and diversity, equity and inclusion. We have made our first detailed disclosures on the European Union taxonomy. Making sure that our shareholders understand the broader drivers of our performance, is a topic that I am very passionate about. It is high on our agenda because we believe firmly in the Ahold Delhaize family that what gets measured gets done.

On the next slide, you will see our achievement against our most important health and sustainability targets in two thousand and twenty-one (2021). These are important because they demonstrate how successful we are at steering group activities towards a more sustainable food system. First, is the portion of healthy sales that we derive from our own brand food sales. Since a healthy food system has healthy eating as its cornerstone, passing the fifty percent (50%) mark in two thousand and twenty-one (2021) was a significant milestone. In fact, fifty-three six/tenth percent (53.6%) of our own brand sales, including Nature's Promise, Albert Heijn and Food Lion's private labels are now generated from products that carry nutritional navigation systems with scores such as an A or B from Nutri-Score or a one (1), two (2), three (3) when it comes from our guiding stars. That is up from forty-nine eight/tenth percent (49.8%) in two thousand and twenty (2020). Our second quarter ESG key performance indicator ("KPI") is food waste, which is a chronic societal challenge and one where we believe food retail has a critical role to play. In two thousand and twenty-one (2021) therefore, despite higher sales volumes, absolute food waste



remained stable at two hundred and fifty-nine thousand (259,000) tons. At the same time, we continue to increase sales and therefore our food waste measured relative to food sales was eighteen percent (18%) lower than our two thousand and sixteen (2016) baseline. In addition to reducing that in-store shrink, increasing food donations has been key to our progress here. And in two thousand and twenty-one (2021), our brands donated nineteen percent (19%) of unsold food to community organizations, compared to sixteen percent (16%) in two thousand and twenty (2020). While we are proud of these improvements, there clearly is a lot of work for us to do on this front. Thirdly, I would like to discuss CO2-equivalent emissions, where as Frans mentioned earlier, we are committed to being carbon-neutral at Ahold Delhaize in our own operations by two thousand and forty (2040). In two thousand and twenty-one (2021), absolute emissions from own operations were reduced by ten percent (10%), which equates to thirty-one percent (31%) total reduction compared to our two thousand and eighteen (2018) baseline for emissions. The main drivers for this reduction, were an increased amount of renewable energy consumed and more efficient and environmentally friendly refrigeration systems. In two thousand and twenty-one (2021), to foster further alignment and deepen our commitment to being the industry-leading healthy and sustainable retailer, we had each of these KPIs audited as part of our annual financial review. We are now increasing the Health & Sustainability-weighting to twenty-five percent (25%) in both our short and long term incentive plans. In addition, you can also expect more explicit details and disclosures in our two thousand and twenty-two (2022) annual report, especially on the diversity, equity and inclusion front, as we have been making good progress here at gathering and interpreting data and we want to be able to make that more transparent in the coming year.

So, as we close two thousand and twenty-one (2021), we are proud of our accomplishments and are in great shape, both financially and operationally. Looking to the future, I am pleased to reaffirm the commitments we made and we outlined in detail at our Investor Day. For any of you who were not familiar with these, I encourage you to visit the investor relations' website where you can replay the event, download the presentations and see a broad array of our senior leadership who presented that day. We believe our strategy and our priorities will allow us to deliver the following ambitions by two thousand and twenty-five (2025), increasing our sales at faster than pre-COVID-19 rates to deliver ten billion euro (EUR 10,000,000,000) of incremental sales, doubling our net consumer online sales, maintaining industry leading operating margin of at least four percent (4%) and we will do that by utilizing higher sales growth to create sales leverage, accelerating our Save for the Customer operating efficiencies to four billion euro (EUR 4,000,000,000), making e-commerce profitable on a fully-allocated basis and tripling our complementary revenue streams to one billion euro (EUR 1,000,000,000) by two thousand and twenty-five (2025).

These are big ambitions, and we are going to need all of these levers to make sure that we are able to fund price competitiveness, accelerate sustainability initiatives and drive omnichannel expansion, all of which are going to be key for the future success of our business. This is by no means an easy lift, particularly in the current environment, and certainly will require hard work and discipline. To deliver these ambitions, we are committing to higher investments, predominantly in the omnichannel digi-tech capabilities as well as the new stores necessary to realize them. As Frans already said, CAPEX spend will grow from three percent (3%) to three and a half percent (3.5%) annually. This will be driven by higher warehousing, logistics and



platform investments in bol.com. We expect CAPEX for food retail to remain consistent with historical levels of around three percent (3%), albeit skewing more towards growth investments. And we project continuing strong free cashflow generation from our grocery business of at least seven billion euro (EUR 7,000,000,000) from the period two thousand and twenty-two (2022) to two thousand and twenty-five (2025). Taking all of these components of the plan together, we expect to accelerate earnings per share ("EPS") growth rates beyond two thousand and twenty-two (2022) to a high-single-digit rate average between two thousand and twenty-three (2023) and two thousand and twenty-five (2025).

So let me now focus on two thousand and twenty-two (2022). That is the matter at hand. We provided our two thousand and twenty-two (2022) outlook back in February. I know many investors thought we were being conservative. We were, but with good reason. Since that time, our industry is starting to get its first real look at a new normal post-COVID-19 world. We are also experiencing real headwinds on the macro-front related to product and labour inflation, as well as their availability. The war in Ukraine, as Frans mentioned, has created additional disruption and spikiness in how economies will perform over the next few quarters. Nevertheless, I am pleased to reiterate the financial guidance that we have given for the year with a few important caveats. First, expect inflation to play a bigger role than we initially forecast. That will bring us positive short-term sales impact, especially in the United States, where demand is currently less elastic. But also note that we do not foresee any incremental bottom-line leverage as higher energy prices, supply chain and other short term costs are likely to increase at similar, if not higher rates. It will also be important to consider different phasing by region each quarter as we lap market-specific lockdown periods and capacity changes related to the pandemic. As an example, this will be particularly visible in the European first quarter results, where we are lapping the harsh lockdowns, which had a big impact, especially on our online sales in two thousand and twenty-one (2021). Overall, this means that we expect to grow in two thousand and twenty-two (2022), driven by prices, not volumes. We expect underlying operating margin to be at least four percent (4%), in line with the company's historical profile. This is going to be tougher than we thought it would be to achieve when we made this forecast sixty (60) days ago. But we are confident that we can get there with the continued strong delivery of our Save for our Customers program. Underlying EPS is expected to decline by a low to mid-single-digit rate versus two thousand and twenty-one (2021) and free cashflow is expected to be approximately one billion and seven hundred million euro (EUR 1,700,000,000) despite incremental spend at bol.com that we highlighted in February.

So, when it comes to shareholder return, we remain committed to our dividend policy and the completion of our two thousand and twenty-two (2022) one billion euro (EUR 1,000,000,000) repurchase program. With that in mind, we plan to again increase our full-year dividend within the parameters of our forty percent (40%) to fifty percent (50%) pay-out policy. You see here a summary of our other key targets for two thousand and twenty-two (2022). We show this because we believe it is important to hold ourselves accountable when we set targets. And I believe it is very transparent and something that is hopefully very clear for you today. Of course, here there are also continued improvements we are focused on when it comes to ESG and talent agendas that we spoke about earlier.

In closing, I want to reiterate that we are very proud of our accomplishments at Ahold Delhaize over the last year. We have taken big steps to strengthen our business foundation and we are



ready for the challenges and opportunities that are ahead of us in two thousand and twenty-two — (2022) and beyond. Our plans for this year clearly underpin our goal to be the industry-leading — omnichannel retailer in each of the markets that we serve. We believe this is a profitable and — sustainable approach to drive retention, acquisition and an increasing share-of-wallet with — customers over time. Through our unique, fresh, healthy and private brand assortments, we have a competitive advantage rooted in our great local nineteen (19) brands. Through our high-value, — convenient and personalized shopping experience, we have a clear, unique and efficient formula for growth. Through our hard work and attention to detail, we are committed to delivering — consistent margins and cashflows. I am excited about our future prospects, and I hope you are — too. With that, I would like to say thank you very much for your attention and pass it right back — over to our chairman Peter."

De voorzitter bedankt mevrouw Knight en geeft het woord aan mevrouw De Hernandez om het — accountantsverslag te bespreken. —

Mevrouw De Hernandez bedankt de voorzitter en begint haar presentatie. Mevrouw De — Hernandez geeft het volgende aan: "Good afternoon. Thank you for the opportunity to discuss our audit with you. This is an important moment for me, as you are one of the most important user — groups of our audit report. We have issued two opinions, one on the financial statements, and the second on the non-financial information. I will speak to both today. We issued an unqualified — opinion on Ahold Delhaize's two thousand and twenty-one (2021) annual accounts, as included — on page two hundred and seventy-five (275) of the annual report. You can read our extended — audit opinion on your own, and therefore I would like to use this opportunity today to provide you with the comfort that we have performed a robust and independent audit. We understand that — society and you expect a high-quality audit and I believe we have delivered on that expectation. — Each and every one of our more than eighty (80) team members worldwide understands this — expectation and our responsibility to you. Due to COVID-19, we only visited the Dutch and — Belgian local operations in person. However, I personally attended several video calls with local — management and our local PwC teams. In addition, I spent time working with each of our — specialists from valuations, treasury, tax, IT, pensions and sustainability. As well as interacting — with the financial reporting group, my team and I meet regularly with risk and controls and internal audit. During the year, we have had robust discussions with the audit committee. There is active — engagement, and our insights are respected and taken seriously. Our audit was performed using an overall materiality of one hundred and forty million euro (EUR 140,000,000) and was based on profit before tax with a coverage of more than eighty-five percent (85%). Our key audit matters — are outlined in our audit opinion and are consistent with those identified in two thousand and — twenty (2020) except for the Employee Benefit Plan Measurement and disclosures. Due to the — group's withdrawals of several United States multi-employer plans in two thousand and twenty — (2020), and the application for financial assistance in accordance with the American Rescue Plan Act of two thousand and twenty-one (2021), that is a mouthful, the exposure and complexity of — the employee benefit plans have decreased. In addition to the key audit matters, which are areas that warrant your attention, we identify a number of significant risks in our audit for which we — perform additional audit procedures over and above what we do for normal risks. Specifically, in — addition to the key audit matters, I wish to highlight that we identified significant risks for the risk — of management override of controls and fraud and revenue recognition related to inappropriate — manual transactions outside of the point of sales system. To give you a flavour of the types of —



procedures we have performed, and I should add that it is not comprehensive, we tested manual journal entries, reviewed remuneration packages for incentives, and we engaged with our forensic experts to identify potential fraud risks when designing our audit approach. As part of the financial audit, we review the annual report for consistency with the financial statements. Although we perform analytical procedures to assess reasonableness, we do not perform the same depth of audit procedures on the non-financial information. To comply with the interests of stakeholders and new requirements of the Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants ("NBA"), we have included specific paragraphs on the risk of fraud and going concern in our auditor's report. This requirement is for all European Union Public Interest Entity ("PIE") auditors and is not specific to Ahold Delhaize. In addition to the opinion on the financial statements, we issued an unqualified limited assurance report on the non-financial information in the two thousand and twenty-one (2021) annual report. This concludes my comments. We value the relationship we have with you as the shareholders. We have a constructive, open and professional relationship with Ahold Delhaize's Supervisory Board and the Management Board. On behalf of PwC, thank you."

De voorzitter bedankt mevrouw De Hernandez. Hij geeft aan dat de uitleg van agendapunten 2 tot en met 5 hiermee is afgerond en dat hij wil beginnen met de vragen bij deze agendapunten. De voorzitter geeft aan: "For the participants here at Taets, could you please use the microphones that are set up in the room and you can see the four (4) ones out here. For those attending the meeting virtually, please use the link you received ahead of the meeting. For all of you all, before asking any questions, please state your name, and if applicable, the name of the shareholder that you are representing. I would like to ask you to keep your questions short and to avoid any lengthy statements, so that everybody who wants to ask a question will have the opportunity to do so. To ensure that questions are answered efficiently, we may collect and combine a number of questions before we answer them. Lastly, I would like to inform them that all questions and answers covered in this meeting will be published on our website in due course."

De voorzitter geeft aan dat er vragen gesteld kunnen worden over agendapunten 2 tot en met 4. Hij verzoekt aan de aandeelhouders om bij de microfoon te gaan staan als zij een vraag willen stellen. Hij geeft het woord aan de eerste spreker.

Mevrouw Boelens vermeldt dat haar naam Neele Boelens is, dat zij Nina Gulien vertegenwoordigt en dat zij bij de vergadering aanwezig is namens Jongeren Milieu Actief (JMA), de jongerenafdeling van Milieudefensie. Mevrouw Boelens geeft het volgende aan: "You may already have seen or spoken to us outside because we are here because we are concerned about Ahold Delhaize's impact on the climate crisis, especially about the fifteen percent (15%) goal in Scope 3 which makes up ninety-five percent (95%) of the total emissions. We heard about the plans that Mr. Muller mentioned for November, but we are concerned that it will not be enough. This is important because the climate crisis poses major risks, not only for our planet but also for the entire value chain that Ahold Delhaize depends on. And how dependent we are on the value chain, was made clear by the Ukraine war and COVID-19 pandemic, but the recent IPCC report shows that that was nothing compared to the problems that climate change will cause. However, it not only poses major risks but also could be a great opportunity to become the frontrunner and maintain a competitive edge. We, as fellow shareholders, are convinced that climate and sustainability should therefore be the number one (1) theme on the agenda here today and of Ahold Delhaize's agenda in general. We therefore have three (3) questions to ask of



you. Firstly, will you emit forty-five percent (45%) less CO2 in two thousand and thirty (2030), — foremost those in Scope 3 which makes up ninety-five percent (95%) of all of your emissions. In — other words, are you going to commit to the Paris agreement? Secondly, are you taking into — account the legal and financial risks that you are currently running by not setting climate plans — quickly, concretely or ambitiously enough? And thirdly, can you justify it to yourself, your children and grandchildren, your young employees and your local customers, if you will not do everything in your power to minimize your emissions and to give the earth and their organization a fair — future? Thank you for your time." _____

De voorzitter bedankt mevrouw Boelens en stelt voor om nog een aantal andere vragen te — bundelen. De voorzitter geeft het woord aan de volgende spreker. _____

De heer Vreken geeft aan: "Goedemiddag dames en heren. Ik vond het een fijne presentatie van de heer Muller en ik merk dat hij vaart maakt met Ahold op heel veel terreinen. Ik zei tegen Frans van, ik ben vandaag weer prikkelend, kritisch en positief want er wordt hier heel veel bereikt. Wat ik merk bij Ahold en Albert Heijn is dat de NPS-score veel hoger kan zijn door veel meer te doen gecombineerd aan hospitality, clean en security. Als de hospitality in de winkels toeneemt, gaat — de winkeldiefstal naar beneden. Heel veel winkelwagens verdwijnen. Die zijn vierhonderdveertig — euro (EUR 440,—) per stuk. En wat betreft schoon: in Amsterdam in een straat van vijftig (50) — meter is het een rotzooi. Het is handig als Albert Heijn samen met de gemeente dat gewoon — schoonhoudt, continu. Verder, qua duurzaamheid, het is hartstikke mooi dat er op het — hoofdkantoor van Ahold Delhaize al een zekere mate van zonnepanelen liggen. Dat is — fantastisch. Het zou mooi zijn als er ook gigastore elektrische batterijen bij komen te liggen, zodat al die enorme energie die vrijkomt in de zomer kan worden opgeslagen. Verder, jullie gaan — eindelijk, Jumbo was wat eerder, Getir en Gorillas aanvallen, en dat is hartstikke mooi want jullie hebben het logistiek veel beter voor elkaar en wellicht is het een idee om PostNL daar ook bij te — betrekken en eventueel andere koeriersbedrijven om dat kostenefficiënt te doen. Dat kun je ook — goed doen met de elektrische fietsen, die begrensd zijn tot twintig (20) kilometer per uur, met — koeriers met helmen, die je dan verkeersles geeft zodat ze veilig door de stad gaan. Verder de — veestapel in Nederland: we hebben hier twintig miljoen (20.000.000) mensen maar er is hier een veestapel van éénhonderd miljoen (100.000.000) beestjes en een koe die schijt tien (10) keer zo hard als een mens en hij denkt dat daar ook het probleem vandaan komt. Het is zo immens. — Iedereen houdt van die beestjes, maar het is zoveel dat ze voor vijfenzeventig procent (75%) — verantwoordelijk zijn voor de stikstofuitstoot. Een ander probleem is de inflatie in Nederland van — tien procent (10%). Dat betekent dat het inkomen van Albert Heijn medewerkers en Ahold- — medewerkers in één maand tijd met tien procent (10%) naar beneden is gegaan en dat zijn niet — altijd de topinkomens. Verder: go east, samen met Jumbo de aanval openen in Duitsland op Aldi en Ideal want Aldi en Ideal die waren prettig bezig in Nederland, maar ze worden steeds — agressiever. En dan nog even de positionering: Jumbo is duurder dan Albert Heijn, als je de — aanbiedingen combineert met wat je bij Albert Heijn koopt. De aanbiedingen van Albert Heijn zijn veel beter. Dus dat kan beter gecombineerd worden. Ten slotte heeft Artis, hier dichtbij, een — schuld van vijftien miljoen euro (EUR 15.000.000,—). Ahold Delhaize heeft fantastische resultaten behaald dit jaar en René Hooft Graafland is al persoonlijk een sponsor van Artis. Het zou mooi — zijn als Ahold veel zou doen voor Artis. Ten slotte Heineken nul punt nul (0.0). Dat is een hobby — van mij, heel veel reclame maken voor de alcoholvrije bieren. Toch ook nog even aandacht voor — zout en suiker, want er zit nog veel te veel zout en suiker in heel veel producten bij Ahold en ook



bij de concurrent natuurlijk en dat is niet helemaal gezond. Ik wou het hier even bij laten." —
De voorzitter geeft aan dat hij geen vragen heeft gehoord, maar meer punten van advies. De —
 voorzitter geeft het woord aan de volgende spreker. —

De heer Jorna bedankt de voorzitter en geeft het volgende aan: "Mijn naam is André Jorna en ik spreek namens de Vereniging van Effectenbezitters ("VEB"). Ik weet niet, na de vorige spreker, of u alle vragen op een hoop wil doen en ze dan wil beantwoorden, want dan gaan we ongetwijfeld - vragen missen, casu quo goede ideeën die aangereikt worden. Mijn eerste vraag is eigenlijk over bol.com. Op de investeerdersdag gaf u aan dat u ziet dat de omzet gaat verdubbelen en ook de - EBITDA. De vraag daarover is, als de omzet verdubbelt op een schaalbaar platform, waarom — neemt dan de EBITDA niet sneller toe als gelijkwaardig aan de omzet, allebei twee keer. Een — andere vraag die ik had, dat is dat Ahold, eigenlijk nu ook met Ahold Delhaize, geconfronteerd — wordt met hogere inkooprijzen. U heeft scherp onderhandeld, zelfs tot ruzie aan toe met Nestlé. Dat is hopelijk nu allemaal opgelost. Dan moet u dat nog wel doorberekenen. Ahold Delhaize — heeft al een hoger prijsimago. In tegenstelling tot wat de vorige spreker zei, is Ahold toch redelijk zwaar aan de prijs als je het vergelijkt met zekere discounters. Bent u niet bang als het de prijs — door gaat berekenen? Hoe sterk is uw prijsmacht in deze? Denkt u niet dat met de verminderde - koopkracht van de consument, zeg maar het consumentenvertrouwen is aan het dalen, dat zij — eigenlijk u verlaten en naar de discounters gaan? U wil de omnichannelstrategie fors — aanzwengelen. Dat is ook nodig. Dat zal de toekomst ook zijn, maar het is toch een kannibalisme van de winkelverkopen en als we zien dat u eigenlijk voor de e-commerce, de omnichannel, voor kruidenierswaren eigenlijk in tweeduizendvijfentwintig (2025) pas een winstgevende propositie — aangeeft, is het dan eigenlijk niet zo dat de marge, die nu al aan het dalen is, onder de — doelstelling van vier procent (4%) gaat komen? Immers, kannibalisme en het bezorgen is nog — steeds verliesgevend. U krijgt steeds meer concurrenten daartoe. Picnic draait eigenlijk, waar ze gaan, enorm goed. Ze kunnen het niet aan. Dus dat zijn in die zin eigenlijk de vragen aan het — management. Tot slot, om bij agendapunt 2 te blijven, ik kom daar straks bij de jaarrekening nog wel op terug, u heeft aangegeven dat u vooral in de Verenigde Staten de consolidatie in de markt ter hand wil nemen. Zij hebben daar voor de e-commerce een vers-maatschappij gezien maar — daar zijn eigenlijk de laatste jaren geen stappen. Zijn die stappen eigenlijk qua doelstelling wat op een laag pitje gezet of heeft u ze nog steeds hoog in het vaandel maar zijn er geen partijen die u kunt vinden? Zijn ze te duur of zijn ze er gewoon niet?" —

De voorzitter bedankt de heer Jorna en geeft het volgende aan: "I will follow your advice, given — that there were actually quite lengthy statements. We will start with answering the questions from — Ms. Boelens and Milieudedefensie. I have grouped them into a couple of questions, like are we going to commit to the Paris agreement, are we taking into account the legal and financial risks and can we - justify this to family and friends." —

De voorzitter verzoekt de heer Muller om zijn gedachten hierover uiteen te zetten. —
De heer Muller bedankt de voorzitter en bedankt mevrouw Boelens voor de vragen. De heer Muller - geeft vervolgens aan: "First of all, this is a question which is also for us as Ahold Delhaize very — important that we do the right thing to take care of climate and our planet like I already mentioned in my introduction. So, we have a lot of sympathy for the things you mentioned and like you said before, we also feel that we take responsibility for the next generations. I mentioned in my introduction that, when we talk about Scope 1 and 2, those commitments in our own operations, that we will reduce — them by fifty percent (50%) in two thousand and thirty (2030) and that we would be net-zero by two -



thousand and forty (2040), and that over the baseline of two thousand and eighteen (2018) as a starting number. This year, we already brought this down by thirty-one percent (31%). So, we are in line with our target, but you were mainly referring to Scope 3 which is the total supply chain from the farmer to her or his kitchen, that is the total supply chain, where we only have a relatively small part in our own operations. But as I said before, we also feel that we have to bring a contribution there — and that is why we contacted a lot of partners in the supply chain. We contacted a lot of suppliers of goods, transportation companies, but we also have various programs with the agricultural sector to bring those numbers of CO2 down. So, that is why we shared with you our target of fifteen percent — (15%) reduction per two thousand and thirty (2030) in the total supply chain and that is a multiple — amount of emission reduction compared to our own Scope 1 and 2, what we have in our own control. This is all measured against the two (2) degrees Celsius, and I mentioned that based on the Paris — agreement and the IPCC reports, we are going to upgrade our ambition with the one-and-a-half (1.5) degrees Celsius and by the end of the year we will come back to you and to everybody who would — like to hear this and who is interested in this, to see what our ambitions are and how this will be — formulated in a Scope 3 target. We also said that Ahold Delhaize will in Scope 3 net-zero by two — thousand and fifty (2050). And I can tell you we do a lot of work here and a lot of those targets are — now based on estimates. We would like to know that very precise, scientifically precise, that we — measure it, that you can see how we calculate this. We used the science-based target initiative as — one of the sources that is controlling those numbers. And, like Shana already mentioned, also for the non-financials, we are audited by PricewaterhouseCoopers (PwC), to make sure that we have the — right numbers in our reporting. Natalie already mentioned TCFD. That is for most of you potentially a strange name, but TCFD is the reporting in our annual report where we see what climate is doing to our operations. That means also that we get even more concerned and conscious about what climate is delivering as a damage and that we can immediately in that TCFD also explain this in financial — risks as well. So, in short on Scope 3: we are committed to come back to the right numbers, one-and-a-half (1.5) degrees by the end of the year. We will do this on real data and data we get out of the — total supply chain. It is very tough to get those data on suppliers, transportation companies, farmers and these kinds of things. The majority of CO2-emissions in our food chain are up in the supply chain close to the agricultural and farmer section and we work very hard on that. You might have heard — and might have seen in our reports from Albert Heijn, when they talk about the Dutch market, that for example in the dairy sector we work with four hundred (400) farmers to serve our total dairy — assortment of private label, where we work with farmers to be sustainable, bring down the CO2 — emissions, methane and all these kinds of things, and we also offer them a better price for their milk, up to five eurocent (EUR 0.05) more when they bring that sustainability degree. So, we are, as you — are, concerned about the climate developments. We will try their utmost best, also by the end of the year when we know more about the estimates. When we can accelerate, we will do so, but at this — moment we know already that the fifteen percent (15%), with the data we have now, is very — ambitious. So yes, we will take those financial burdens to do the right thing for the company and the right thing for the climate, and also the right thing for our children and grandchildren. And you might know that I am also a father of three (3) young adults and also for them it is very important that we — take action. And myself, I am in a role here with Ahold Delhaize to be in a position to take action — together with my team and we will do so, and we will come back to you on Scope 3 by the end of the year with more precise data, and if we can with more ambition."

De voorzitter bedankt de heer Muller en geeft het volgende aan: "I noted that the third set of —"



questions was around bol.com, why the EBITDA is not going faster than sales as well as our ability to do price increases, and generally speaking in an inflationary economy whether the customers will not go to competitors in case of price increases. And then there was also a little bit the question about — the online competition." _____

De voorzitter verzoekt de heer Muller en mevrouw Knight om op de vragen in te gaan. _____

De heer Muller geeft aan de vragen door te zetten aan de heer Kolk. _____

De heer Kolk geeft aan dat dit een actueel thema is en stelt voor om in het Nederlands te _____ antwoorden en ook een paar vragen daarvoor te beantwoorden. Hij merkt op dat dat eigenlijk _____ opmerkingen waren en hij las dat dat ook wel als verkapte complimenten. De heer Kolk geeft het — volgende aan: "NPS-scores verbeteren door schone vloeren, goede beschikbaarheid, geen karretjes, en ook een schone straat, is iets wat u belangrijk vindt maar dat vinden wij ook belangrijk. Wij _____ hebben ook voor elke winkel klantonderzoeken waar zij dit soort zaken meten en, sterker nog, het — hoort ook onderdeel van de beloning van een supermarktmanager dat die hier ook echt op let. Dus — die zaken zijn terecht opgemerkt en daar wordt ook echt wel rekening mee gehouden. Over de — energietransitie werden een paar vragen gesteld, aan de ene kant de veestapel maar aan de andere kant ook gewoon slimme en handige dingen om te zorgen dat onze energierekening omlaag gaat en dat we minder verbruiken. Daar verwelkomen we alle tips en tricks. We zijn ontzettend in de weer om ook onze nieuwe distributiecentra en nieuwe winkels ontzettend energiezuinig op te leveren. Dus dat is echt onze passie en dedicatie. Als er dingen zijn die we missen daarop dan kunt u mij altijd vinden. Ik vind het ook leuk om te horen dat u enthousiast zijn over de samenwerking met Takeaway.com en Deliveroo. Het aardige daarvan is dat we daar eigenlijk al jarenlang mee werken. We doen al heel — veel met to go. En het aardige wat ik er zelf van vind is dat we eigenlijk de bestaande infrastructuur — gebruikt. Dus we bouwen geen nieuwe infrastructuur op. We gebruiken onze winkels. We gebruiken de infrastructuur van onze partners, hun fietsen. Ik weet niet of ze begrensd zijn tot die twintig (20) — kilometer per uur, maar ik denk dat ze er wel op letten. Dus wij zijn ook heel enthousiast over de — samenwerking. En de vraag of PostNL ook mee kan doen, dat ga ik vragen aan Herna. Wij werken — natuurlijk al heel lang met PostNL, met name bij bol.com en inmiddels ook met Cycloon. Dus _____ binnenkort hebben wij echt heel veel fietsen in alle steden. Inflatie, Nestlé, prijs: hoe ga je daar — tegenin, hoe onderhandel je? Dat is precies ons vak eerlijk gezegd, en dat is niet altijd even _____ gemakkelijk. Wij proberen dat natuurlijk zoveel mogelijk te dempen. Wij zien onszelf als een buffer — tussen deze dimensies in. Wij proberen natuurlijk onze boodschappen zo goed en zo goedkoop — mogelijk weg te zetten. Wij letten ook op deze dagen nog steeds op de kleintjes en die noemen we — tegenwoordig de prijsfavorieten, waar we ook echt in de gaten houden wat discounters doen en wat anderen doen. Ik vind het trouwens ook heel fijn om te horen dat wij fantastische aanbiedingen — hebben versus de Jumbo maar ook versus de anderen. Dat is natuurlijk ook precies wat wij doen. Wij zorgen dat de vaste boodschappen natuurlijk een goede prijs hebben maar de aanbiedingen er — natuurlijk ook elke week weer zijn. Of wij gezamenlijk met de familie Van Eerd Duitsland ingaan daar ga ik nog eens een nachtje over slapen want dat lijkt me een behoorlijk avontuur eerlijk gezegd. En — over Artis en de leeuwen heb ik al eens eerder een verzoek gehad. Ik moet daar misschien in de — pauze met René nog even over praten maar dat zullen wij ook in overweging meenemen. Nog twee serieuze vragen vanuit de VEB als het gaat om bol.com, de groei en EBITDA-verhouding. Dat heeft natuurlijk met name te maken met ook de investeringen die wij moeten doen in bol.com en de — verdere groei. Wij hebben uiteindelijk distributiecentra nodig. Wij hebben uiteindelijk capaciteit nodig om ook al die orders te verwerken en te maken en dat stoppen we natuurlijk ook weer terug in het —



bedrijf om uiteindelijk te groeien. En omnichannel, waarom blijf je investeren in online en offline. Wij investeren in de winkels maar ook in onze onlineproposities. Dat doen wij omdat wij heel graag willen zijn waar de klant is. De klant vindt online belangrijk. Die bestelt graag online en dat heeft natuurlijk de afgelopen twee jaar een enorme vlucht gekregen. Wij willen graag zitten waar de klant zit en daarvoor investeren we daarin en daar geloven we ook in. I think I have tackled most questions." — De voorzitter bedankt de heer Kolk. Hij geeft aan dat er ook een vraag was over consolidatie in de Verenigde Staten ten aanzien van e-commerce. Hij verzoekt de heer Holt om op deze vraag te reageren.

De heer Holt geeft aan: "In the United States right now, pre-COVID-19 and into COVID-19, we have seen a great deal of growth in the e-commerce business, on the food side of the business, and that is starting to slow a little bit, but we see a lot of different forms of e-commerce coming out. Where our business was originally a next day business, a lot of the marketplace has moved to same day and now it has moved all the way down to instant delivery, which many of you probably experience here as well. So, as that is happening, we are continuing to see these different models unfold and their kind of relative profitability and what their staying power is. We are seeing some of the instant models starting to collapse because the profitability is not there for them, and we think that there will continue to be a fight for the market share. We have grown the market share and continue to, and we do believe that the market is pretty fragmented. We think that whoever has the best kind of customer value proposition over time, and that is not just in how they think about pricing but also the services, the fact that you get your order filled completely, that you get your order on time, and then in some cases even the condition in which you get your order and how it is delivered, is all very, very important. So, we see the fight for market share continuing. It is a pretty competitive marketplace for that, but it is still an open marketplace for it, and we think we are very well positioned to continue to grow our share in it."

De heer Muller geeft vervolgens aan nog iets aan te willen vullen op de vraag van de heer Jorna over consolidator of choice. De heer Muller geeft aan: "Daar noemde u iets wat natuurlijk verder gaat dan alleen online. Ook in Amerika zien we daar nog zeker mogelijkheden. We hebben natuurlijk in het afgelopen jaar in Amerika FreshDirect gekocht en we hebben zeventig (70) winkels van South Eastern Grocers gekocht, wat Natalie al verteld had. Zij zien daar nog steeds opportuniteiten om onze footprint te verdiepen. Alleen werken we wel aan de hand van drie (3) criteria. Eén, het moet een goede strategische fit zijn. Twee, het moet accretive zijn en ten derde moet het ook nog passen binnen onze investment grade principes. COVID-19 heeft natuurlijk twee (2) jaar lang relatief veel omzet gegeven voor supermarktbedrijven. Veel supermarktbedrijven die het misschien niet zo goed ging, die open waren voor consolidatie, hebben wat extra zuurstof gekregen. Ik denk dat er in de tweede helft van dit jaar weer opnieuw kansen ook voor ons komen in de markten waar wij al actief zijn. Dan noemde u nog de hogere prijzen van Ahold Delhaize: kunt u die wel doorgeven vanuit de producenten naar de klanten, ook gezien het geringere consumentenvertrouwen. Ik denk dat we daar al meerdere keren over hebben gesproken. Wouter sprak erover en ik sprak er in mijn introductie over. Dat geldt natuurlijk niet alleen voor Nederland. Het geldt voor alle markten waar wij zijn, dat wij met onze modellen goed kunnen berekenen welke prijsverhogingen legitiem zijn. Wij hebben vijftig procent (50%) eigenmerk-, huiskerkaandeel in Nederland en België en dertig procent (30%) in Amerika. Dus we kennen producten heel goed van de grondstoffen, van de verpakkingsmaterialen, van de energie, van de arbeid, van transport en die vergelijkingen nemen we ook voor producten die we zelf kopen van nationale merken. Zo kunnen we goed zien welke



prijsverhogingen legitiem zijn. Wij denken dat dat de beste manier is om ook het klantenvertrouwen te vergroten en klanten te beschermen tegen inflatie, tegen onnodige inflatie, maar we zullen wel — zien dat een aantal producten duurder gaan worden. Dat zien we nu al, maar als wij goed ons — huiswerk doen dan denken wij dat we dat door kunnen geven." —

De heer Jorna geeft aan dat hij verduidelijking wenst op één (1) punt. De heer Jorna geeft aan: "Dat is eigenlijk als men de online bezorgkosten neemt en je dat afzet tegen de winkelverkoop. Dan is de winst bij de winkelverkoop hoger. De doelstelling is vier procent (4%) marge te halen over het — geheel, maar als die onlineverkoop eigenlijk gaan verdubbelen en nog meer verdubbelen en — misschien wel op fiftyfifty (50/50) uitkomen, a heeft u dan nog wel al die winkels nodig, maar b is uw marge dan nog steeds vier procent (4%) of wordt die veel minder en kunt u dus ook minder — investeren en/of minder dividend uitkeren?" —

De heer Muller beantwoordt de vraag en geeft aan: "Dit is een zeer terechte vraag in de zin dat op — zichzelf e-commerceomzet een lagere marge heeft dan onze winkelverkoop. Dat geldt niet alleen in Nederland maar dat geldt natuurlijk ook in de rest van het netwerk. Alleen tegelijkertijd is onze — filosofie een omnichannel filosofie, dat als u klant bent en u kunt bij ons en in de winkel kan kopen en online kopen, dat die gezamenlijke share of wallet, zoals wij dat noemen, het deel van de — portemonnee dat u bij ons uitgeeft, dat gaat groeien. In dat geheel wordt dat uiteindelijk een vergrote omzet bij u met een zeer gezond margeprofiel. U heeft ons in de afgelopen jaren onlineomzet zien — verdubbelen of verdrievoudigen, maar u heeft nog steeds een zeer sterke marge gezien, ook in — tweeduizendeenentwintig (2021), ook gecorrigeerd voor mogelijke extra COVID-19-effecten. Ook — voor dit jaar, in tweeduizendtweëntwintig (2022), laten wij minstens een vier procent (4%) marge — onderaan de streep zien, hoewel wij ook daar met een sterke omzetgroei in online van doen hebben. Wij moeten dus hard werken om a zoveel mogelijk klanten in die omnichannel manier te krijgen, want u wordt loyaler want u want u vindt het fijn dat wij online producten leveren en in de winkel, maar ook op een station een kop koffie kunnen verkopen met dezelfde bonuskaart, met dezelfde loyalty — programma's. Daar geloven wij in. Dat is onze omnichannelstrategie en tot nu toe heeft zich dat — bewezen, want wij hebben een zeer sterke marge terwijl toch ook onze e-commerceomzet groeit." —

De voorzitter bedankt de heer Muller. De voorzitter geeft aan dat voordat hij het woord geeft aan de volgende spreker, er ook een virtuele vraag is gesteld. De voorzitter geeft het woord aan mevrouw — Gallagher en verzoekt haar om haar vraag te stellen. —

Mevrouw Gallagher bedankt de voorzitter voor de mogelijkheid om de vergadering virtueel bij te — wonen en geeft vervolgens aan: "My name is Mary Beth Gallagher, and I am the director of — engagement at Domini Impact Investments. We have written to the company expressing concerns — about documented leaver abuses in the dairy supply chain at the Hannaford subsidiary. There is an existing worker-driven social responsibility program called Milk with Dignity which is seeking to — address this issue. As we have heard today, Ahold Delhaize speaks about its commitment to its — workers. We appreciate that the company has expanded its speak-up line to allow for reporting from workers within the supply chain. Yet we are concerned whether this is fit for purpose. As your — disclosure indicates, only a small number of complaints related to workplace, health and safety. That has not resulted in any substantiated reports of significant ethical violations. Other Ahold Delhaize — United States-based supermarket brands have joined the fair food program, a similar worker-driven system to address human rights risks in the produce supply chain. My question today is, can you — discuss how Ahold Delhaize is evaluating the Milk with Dignity Program for the dairy supply chain — and whether Hannaford will commit to protect the rights of workers in the dairy supply chain by —



joining the Milk with Dignity Program."

De voorzitter bedankt mevrouw Gallagher en verzoekt de heer Holt om de vragen van mevrouw Gallagher te beantwoorden.

De heer Holt bedankt mevrouw Gallagher voor haar vraag en beantwoordt de vraag als volgt: "All our brands of Ahold Delhaize strive to engage in programs and initiatives that they really assess to be collaborative, transparent and effective to advance human rights as well as, Frans gave the example here, working with the dairy farmers on the climate change and how we try to do that together in order to build a more effective supply chain and one that also represents the things that are important to us in human rights as well as climate and efficiency in what we are trying to build. Hannaford specifically does take the allegations of labour abuse and human rights' risks in the supply chain very, very seriously. Although Hannaford did not receive specific information identifying farms or individuals in a way that could be followed up on, the Company decided to conduct a thorough due diligence of the supply chain including on farm assessments of working and living conditions. Hannaford has actually investigated allegations with their suppliers and agencies such as the federal and state-level departments of both labour and agriculture. And the Migrant Justice has not identified any specific farm conditions of concern and, critically, Hannaford has not substantiated any labour or human rights' abuses through the investigations that have been conducted. Milk with Dignity continues to engage in tactics that make meaningful dialogue somewhat difficult and that is why we support Hannaford's decision at this time to decline participation in the Milk with Dignity Program. Hannaford is fully committed to respecting human rights and will continue to engage with the private brand milk suppliers and other relevant groups across the industry to drive positive impact, assess farm practices and support improvement initiatives. So that is the current view of where we are at this time."

De voorzitter bedankt de heer Holt. Hij verzoekt de aandeelhouders aan de vergadering om geen lange verklaringen af te leggen en hun naam te noemen alvorens de vraag te stellen. De voorzitter geeft het woord aan de volgende spreker.

De heer Spanjer geeft aan: "Mijn naam is Spanjer uit Amsterdam. Allereerst zeg ik een opmerking Ahold Delhaize is heel goed bezig om de last mile zo goed mogelijk te doen, eerst met Cycloon en een paar dagen geleden werd bekend dat met een pakketkluisbedrijf wordt samengewerkt waar er zevenhonderd (700) komen. Dat is perfect. Dus alle vieze busjes van de onderaannemers van PostNL en aanverwante artikelen zijn uit de wijk. Dus drieënnegentig procent (93%) wordt al aangepakt bij een onderaannemer. Dat is perfect. Bol.com is perfect. Dat wil ik als eerste zeggen en daar wordt nu heel veel thuisbezorgd binnen een halfuur. Daar begint het ook op te gaan, perfect. Ik ga nu even naar het jaarverslag waarvoor wij hier zijn. Binnen Ahold Delhaize is er een Albert Heijn-studio die de digitale productie doet. Vanessa Hofland is daar de oprichtster van geweest. Zij beheert alle contentproducten maar achter de kassa's in de Albert Heijns en dergelijke staan allerlei schermen. Maar wat dan jammer is, er werd net door de voorzitter, Frans Muller, een heel leuk verhaal verteld over de driehonderdvierenzestig miljoen euro (EUR 364.000.000,-) die ze hebben uitgegeven en wat ze doen en dergelijke. Waarom kunnen we dat niet aan de klanten in de winkels laten zien, want dan weten ze juist dat ze voor iets meer moeten betalen maar dat meerdere betalen dat wordt gebruikt voor dat. De klanten willen tegenwoordig veel meer informatie hebben. Waarom gebruikt u dat niet. Dat vind ik heel jammer. Want dan had u ook op die schermen iets kunnen zeggen over één van de transporteurs in Nederland. Dat is Simon Loos in Nederland. Die is bezig met elektrische vrachtwagens en dergelijke. Maar de productie bij de Scania's, de DAF's en



aanverwante artikelen die zijn nog niet zo groot. Dus de leveranciers van de twintigduizend (20.000) producten, die hebben nog geen mogelijkheid om met een elektrische vrachtwagen hun spullen te vervoeren, laat staan de tractoren bij de boeren op het terrein. Die draaien allemaal op rode diesel. Die bestaan ook nog niet in het elektrische. Daar bent u wel heel druk mee bezig. Dat vind ik geweldig. Ik zou graag willen weten, wat betreft de COVID-19-informatie, de driehonderdvierenzestig miljoen euro (EUR 364.000.000,--) die u heeft uitgegeven voor alles, laat de mensen in de winkel weten waar Ahold dat geld aan besteedt. Geef in de winkel al dat soort informatie. Ik hoop dat u mij zo wil beantwoorden hoe u dat gaat doen. Nog een ander punt is het loyaliteitsprogramma. Waarom kan Ahold Delhaize een eigen loyaliteitsprogramma opstarten? Dan praat ik alleen even over de Nederlands AH, Etos, Gall & Gall en AH To Go. Wat doet u met het loyaliteitsprogramma? U zorgt dat alle punten omgezet kunnen worden in producten van Ikea. Iedereen heeft wel een product van Ikea. De jongere mensen die net van school komen of gaan studeren die moeten een kamer inrichten. Die willen ook spullen kopen van Ikea. Dan kunnen ze dus producten kopen bij Albert Heijn, zo de punten sparen waardoor ze een boekenkast of wat dan ook bij Ikea kunnen kopen. De grootouders kunnen dat ook. Dat is een bindmiddel. Waarom doet u dat niet? Want wat betreft Airmiles krijgt men op een gegeven ogenblik bij de kassa te horen, wilt u duizend (1.000) Airmiles inleveren, dan krijgt u vijf euro (EUR 5,--) korting. Pak dat wat anders aan, want Ikea is eigenlijk ook in alle landen waar Ahold Delhaize een vestiging heeft. Dus het hoeft niet alleen voor Nederland te zijn maar het kan ook voor de ouders in andere landen, dat ze hun punten die ze bij de negentien (19) merken in Europa verkrijgen en dergelijke, ook daar bij de lokale Ikea kunnen gebruiken, waardoor u eigenlijk een totaal loyaliteitsprogramma in enen heeft. Wat is uw visie daarop? Dan is mijn derde vraag, vorig jaar hadden we een groot probleem met de information security want bij de kaasleverancier was ingebroken en die heeft stilgelegd. Ik heb het hele grote pakket doorgelezen, maar wat was de schade, want wij hebben dagen geen kaas gehad en toestanden. Wat was de schade? Ik heb dat hele dikke pakket doorgefietst maar wat was het bedrag? Hoe is dat financieel teruggekomen, want dat heeft natuurlijk best wel tot een hoop ergernis en aanverwante artikelen geleid. Wie heeft dat betaald? Dat heb ik nergens kunnen vinden. Dat zou ik graag van u willen weten. En hoe gaat u om met cyberaanvallen? Want van ASML heb ik begrepen dat zij iedere keer al hun ondernemers terugroepen om te vertellen "jongens, op dat, dat en dat moeten jullie op letten want als jullie dat en dat niet doen dan is het exit". Hoe gaan jullie dit aanpakken, want die kaasleverancier dat was helaas vorig jaar rond deze tijd, want dat was met Pasen. Hoe gaat u dat tackelen? Dat zou ik graag willen weten."

De voorzitter bedankt de heer Spanjer en geeft nogmaals aan dat hij de aandeelhouders verzoekt om geen lange verklaringen af te leggen maar juist concrete vragen te stellen. De voorzitter geeft vervolgens aan: "Maybe a short comment from my side given that I have spent the majority of my career with Ikea. I might be able to provide some insights and some connections to the management of this company if there would be such an interest. Basically there were three (3) questions. One was why don't we tell the story about the investments we do, the three hundred and sixty-four million euro (EUR 364,000,000), expand our loyalty program, possibly together with Ikea, and then back on the information security and the hack with the cheese supplier at the very sensitive Easter time."
De voorzitter verzoekt de heer Muller om verder te gaan met de beantwoording van de vragen van de heer Spanjer.

De heer Muller beantwoordt de vragen van de heer Spanjer als volgt: "Driehonderdvierenzestig miljoen (EUR 364.000.000,--) is een groot bedrag. Het jaar daarvoor was het meer dan zeshonderd



(600) zoals u weet, om dat te doen voor onze klanten en medewerkers, om mensen veilig te houden, de hygiëne in acht te hebben en het beste te doen voor klanten en medewerkers. Dat is ook een prijs die hoort bij een goede retailer te zijn. Wij hebben daarover veel gecommuniceerd, extern ook, ook in de jaarverslagen, maar ook in persberichten, wat wij hebben gedaan voor onze klanten en wat wij — ook het afgelopen jaar hebben gedaan met driehonderdvierenzestig miljoen euro _____ (EUR 364.000.000,—). Wij hebben er nog niet aan gedacht om dat op de schermen achter de kassa te laten zien en daarover meer te vertellen. Ik denk in het algemeen dat u wel gelijk heeft dat wij — meer kunnen vertellen over de dingen die wij doen. Misschien heeft dat een beetje te maken met — onze meer bescheiden Zaanse achtergrond die wij hebben. Over Cyber gesproken, dat is natuurlijk een zeer serieus onderwerp en wij zijn ook verrast door de onregelmatigheid met onze _____ kaasleverancier. Net als u hebben wij daar ook helaas een tijd zonder kaas moeten doorbrengen. — Inmiddels is de operatie weer terug op orde en is de schade ook vergoed geweest voor de gedeerde inkomsten maar ook de schade om met man en macht te helpen om de kaasleverancier weer op — orde te krijgen en dat de leveranties weer liepen. Wat daaruit voortkomt zijn twee (2) dingen. Eén is dat wij een groot risico hebben niet alleen voor onze eigen omgeving maar ook de omgeving van — onze leveranciers. Wij hebben daarom ook in onze cybersecuritystrategie de tweede en derde — leveranciers meegenomen. Wij trainen ze ook en bezoeken ze ook. Met het eigen cybersecurityteam gaan wij met al onze strategische suppliers in Nederland, maar ook in andere landen, om. Wij — bezoeken ze en gaat met hen zorgen hoe zit je veiligheid in elkaar, wat kunnen wij daaraan bijdragen en wat kunnen wij delen aan ervaring, want ook de ervaring die wij hebben over mogelijke inbraken, tot nu toe 'knock on wood' zijn wij veilig gebleven, die kunnen wij natuurlijk graag delen met — leveranciers want wij hebben hetzelfde belang." _____

De heer Muller verzoekt de heer Kolk om in te gaan op zijn plannen met het loyaliteitsstelsel met — Ikea. _____

De heer Kolk geeft vervolgens aan: "Twee dingen eigenlijk. Ik heb net even zitten kijken in de — bol.com app, maar Albert Heijn heeft éénduizend driehonderdnegenentachtig (1.389) cadeaukaarten die je kan bestellen maar geen één van Ikea. Dus wij hebben nog wat huiswerk te doen. Daarnaast zou ik trouwens Ikea dolgraag als plaza partner willen hebben op bol.com maar dat lukt ook nog niet, maar het is een goed idee en wij pakken het op. Ik denk dat daarnaast ook de opmerking over Simon Loos en de samenwerking over energieneutrale..." _____

De heer Spanjer interrumpeert de heer Kolk en geeft aan dat het toch perfect is wat Simon Loos — doet. _____

De heer Kolk geeft aan dat hij het daarmee eens is en dat Ahold Delhaize dat ook aanmoedigt, ook bij anderen. Hij geeft verder aan dat zij daar ook heel tevreden over zijn. _____

De heer Spanjer vraagt of hij de heer Muller en de heer Kolk mag bedanken voor hun — beantwoording. _____

De heer Muller zegt graag gedaan. _____

De voorzitter geeft aan nog een vraag te zullen beantwoorden en daarna door te zullen gaan naar — agendapunt 6. Hij geeft vervolgens het woord aan de volgende spreker. _____

De heer Van Kuijk geeft aan dat hij drie (3) vragen heeft die hij graag beantwoord zou zien. _____

De voorzitter interrumpeert de heer Van Kuijk en verzoekt hem om zijn naam te vermelden. _____

De heer Van Kuijk geeft vervolgens aan dat hij zijn in het Nederlands zal vervolgen en geeft — vervolgens aan: "Mijn naam is Mart van Kuijk, projectmanager bij de Vereniging van Beleggers voor Duurzame Ontwikkeling ("VBDO"). Ik heb drie (3) vragen en het zou fijn zijn als u die één voor één —



zou willen beantwoorden als dat kan. Wat mij in ieder geval opvalt is dat de aandeelhouders hier ook vragen hebben over het hier en nu en dat eigenlijk de nieuwe generatie aandeelhouders naar de toekomst vraagt. Het geld zal natuurlijk ook steeds meer overgaan naar de nieuwe generatie aandeelhouders. Dat even als opmerking. Dan punt één, over klimaatmitigatie en dan met name Scope 3. De VBDO volgt ook het science based target initiative en we kijken reikhalzend uit naar de nieuwe doelstelling. We lezen in het plan dat u vier (4) plannen heeft voor Scope 3. Eén daarvan is ook het beïnvloeden van de keuze van consumenten. We zien ook dat bij Albert Heijn dat daar al stappen op zijn gemaakt. Wij zouden willen zien dat dat bij alle brands en regio's wordt ingevoerd en dat ook die zestig procent (60%) plantaardig voedsel wordt doorgevoerd en dat wij daar ook jaarlijks over kunnen lezen in het jaarverslag, over wat het percentage plantaardig voedsel is in de volledige verkoop. Is dat mogelijk?"

De heer Muller vraagt de heer Van Kuijk of dit de eerste vraag is.

De heer Van Kuijk bevestigt dit.

De heer vraagt de heer Van Kuijk wat zijn tweede vraag is.

De heer Van Kuijk vraagt of het mogelijk is om de vragen één voor één te beantwoorden.

De heer Muller geeft aan dat het handig is als de heer Van Kuijk alle drie vragen in één keer stelt, zodat zij dat intern kunnen organiseren. De heer Muller geeft vervolgens aan dat zij alle drie de vragen zullen beantwoorden.

De heer Van Kuijk bedankt de heer Muller en geeft vervolgens aan: "Ahold Delhaize is lid van de Ellen MacArthur foundation en daarvoor is ook een statement uitgebracht en een commitment van éénhonderd procent (100%) verpakkingen die reusable, recyclable en compostable moeten zijn in tweeduizendvijfentwintig (2025). Een andere belangrijke prioriteit van de Ellen MacArthur foundation is the absolute reduction of packaging en daar hebben we nog geen target op gezien van Ahold Delhaize. Dat is natuurlijk wel heel belangrijk voor ook de plasticvervuiling in de wereld. Dus wij vroegen ons af wanneer wij deze kunnen verwachten en of wij die in het nieuwe jaarverslag kunnen verwachten. Ik zal snel doorgaan naar het volgende punt. Wellicht heeft u vroeger in een kever gezeten. Als u dan op een zomeravond uit die kever kwam dan zaten er heel veel vliegen op die auto of andere beesten. Als u nu uit uw Tesla komt is dat vaak niet meer het geval. Sinds negentienhonderdzeventig (1970) is zeventig procent (70%) van de biologische diversiteit afgenomen en is dat een groot probleem. Wat we zien bij Ahold Delhaize is dat er sectorbeleid is op bijvoorbeeld cacao, op beef. Wat wij zouden willen zien is dat net als bij klimaatrisico's ook natuurrisico's beter onderzocht worden en dat de impact, de afhankelijkheden voor Ahold Delhaize worden onderzocht en dat die ook worden gerapporteerd."

De heer Muller geeft aan dat hij de vragen van achteren naar voren zal beantwoorden. Hij geeft vervolgens aan: "Vraag drie (3) gaat over biodiversiteit. Dat is ook voor een belangrijk deel ingesloten in onze commitments voor zero deforestation and land conversion by two thousand and twenty-five (2025). Daar hebben wij dat ook in meegenomen. Wij hebben met onze merken natuurlijk een grote impact op ontbossing. Daarom hebben wij ook onze kritische commodities daar ondergebracht dat wij daar een zero deforestation, een nulontbossingspolitiek, hebben. Dat geldt voor soja. Dat geldt voor palmolie en geldt voor wood fibers, maar geldt ook voor thee en koffie waar wij over rapporteren ook in ons jaarverslag. Wij maken die assessments op een zeer regelmatige basis waar het over deforestation gaat of over conversie. Wij hebben daar met onze leveranciers afspraken over, ook in onze contracten. U heeft bijvoorbeeld ook in Nederland gezien het 'Beter Voor'-programma van Albert Heijn waar wij met boeren samenwerken om het milieu te redden, om



de bodem te beschermen, zowel met veehouders maar ook met de groente- en fruitindustrie en ook met de sierteelt om daarover te spreken om te kijken wat wij kunnen doen zowel aan biodiversiteit – als aan het terugbrengen van CO2. Bijvoorbeeld de GIANT Company heeft een initiatief over — biodiversiteit en de insecten waar u het over had, of ik een kever gereden had of niet, en ook ten — aanzien van de bijen. Wij werken daar met het Rodale Instituut in Pennsylvania. Dat was een stuk — over biodiversiteit. De Ellen MacArthur foundation is een foundation waar wij aangesloten zijn voor — onze plastic targets. Wij zullen in tweeduizendvijfentwintig (2025) al onze eigen merkproducten qua plasticverpakking "fully reusable, recyclable or compostable" hebben en wij willen ook kijken naar — vijftientig procent (25%) post-consumer recycled content zodat wij niet met single plastics werken. Wij zullen nog verdere targets opnemen in dit jaar. Wij doen dat later in tweeduizentweeëntwintig — (2022) waar wij met versterkte doelstellingen zullen komen ten aanzien van plastics. Wij zien het — hergebruik van plastic als een goede innovatie en wij willen ook zorgen dat wij niet alleen voor onze eigen merken daarvoor zorgen, maar ook de communicatie aangaan met onze nationale — merkenleveranciers zodat wij het hele assortiment bekijken en niet alleen de huismerken. Daarnaast zijn er verschillende initiatieven bij Albert Heijn. U noemde zelf al de initiatieven van Albert Heijn met het beperken van verpakkingen wat naar vijftig (50) winkels gaat binnenkort in de komende twaalf — (12) maanden, maar wij hebben deze initiatieven ook bij Albert in Tsjechië. Dan de eerste vraag ten aanzien van wat wij doen op gezonde voeding en hoe wij daar klanten verder mee helpen om zelf — ook voeding te eten die minder belastend is voor het milieu. Wij hebben veel programma's lopen in — alle markten waar we zijn. Wij zijn er sterk voorstander van dat wij klanten helpen te informeren wat gezondere diëten zijn maar ook duurzamere diëten en dat gekoppeld aan dingen als dat wij klanten kunnen overtuigen om meer vers te eten, een dag in de week geen vlees te eten, minder CO2— intensieve producten tot zich te nemen. Daarover informeren wij ook. Wij hebben het ook over — sustainable protein. Ikzelf eet sinds negentienvijfennegentig (1995) geen vlees meer uit eigen — overweging, maar dat is mijn keuze geweest en dat betekent niet dat het de keus voor iedereen moet zijn. Daarom zijn wij wel bezig met klanten om uit te leggen wat biodiversiteit is, wat ontbossing — betekent en wat je daar in het voedingspatroon aan kan bijdragen om minder CO2-belastende — voeding te kopen. Ik denk dat wij daar bij Albert Heijn, maar ook bij vele andere merken in de groep, een assortiment hebben en een informatiestroom hebben die "well above fair share" is, niet alleen in het assortiment maar ook in de manier waarop wij daarover spreken."

De heer Van Kuijk bedankt de heer Muller voor zijn uitgebreide beantwoording.

De heer Muller geeft aan dat hij dat graag heeft gedaan.

De voorzitter geeft aan door te gaan met de agenda en benoemt dat er nog voldoende tijd is voor — meer vragen nu zij slechts bij agendapunt 5 zijn. Hij bedankt de aandeelhouders voor al hun vragen. De voorzitter legt vervolgens de wijze van stemming uit. Hij geeft aan: "As I mentioned earlier, votes on all agenda items can be cast throughout the majority of the meeting and the voting will be closed after the discussion on agenda item 20. We will present the voting results of all agenda items at one time towards the end of the meeting. For those of you who are here, I will guide you through the — voting process in a little more detail. First, select the item that you would like to vote on. Then you will see choices on the screen being one (1) for, two (2) against, and three (3) abstain. After you have — made your choice, a confirmation will appear on your screen, and if you want to amend your voice, — you can make your choice again."

De heer Jorna interrumpeert de voorzitter en geeft aan: "U brengt nu iets in stemming waarover u — nog geen vragen heeft toegestaan. Gaan wij stemmen over de financiële verslaglegging, de —



accountant is geweest, daar hebben wij ook nog geen vragen aan kunnen stellen. U veegt _____
agendapunt 2 tot en met 5 op één hoop, maar we hebben tot nu toe alleen vragen gesteld over _____
agendapunt 2, maar niet over het financiële gedeelte. Hoe gaat u dat oplossen? Gaat u nu eerst _____
stemmen, en dan de vragen, of draait u het om?" _____

De voorzitter antwoordt dat de vragen uiteraard gesteld dienen te worden voor de stemming. Hij _____
geeft vervolgens aan dat er niet veel tijd meer is, maar aangezien hij ziet dat er enkele problemen _____
zijn met de aanvraag, stelt hij voor over te gaan tot de vragen in verband met de agendapunten 3 tot
en met 5. De voorzitter vraagt of dat in orde is. _____

De heer Jorna geeft aan dat hij denkt dat dit niet kan. Hij meent dat de voorzitter eerst de _____
gelegenheid moet geven om ook vragen aan de accountant te stellen. _____

De heer Muller geeft aan dat die gelegenheid nu wordt gegeven. _____

De voorzitter vermeldt dat dit exact is wat hij voorstelt. _____

De heer Jorna vraagt of hij nu zijn vragen kan stellen. _____

De voorzitter bevestigt dit. _____

De heer Muller merkt op dat in de tussentijd wordt geprobeerd om de techniek te verhelpen. _____

De voorzitter benadrukt nogmaals om geen lange verklaringen af te leggen, zodat een gewone _____
discussie kan worden gevoerd en niet te lang wordt vastgehouden aan de vragen van één individu. _____

De heer Jorna geeft vervolgens aan: "Jorna, VEB. Er zijn twee (2) belastingzaken met een totale _____
betaling van vijfhonderdtweeëntachtig miljoen euro (EUR 582.000.0000,--), allebei gekoppeld _____
eigenlijk, zowel van de belastingdienst Nederland als de belastingdienst België, gekoppeld aan de _____
aankoop/fusie van Delhaize. Mag men hieruit concluderen dat of die twee (2) belastingdiensten _____
eigenlijk de materie niet beheersen of dat de adviseurs van Ahold Delhaize te scherp aan de wind _____
hebben willen varen en nu eigenlijk die rekening gepresenteerd is, en zegt dat iets, als Ahold _____
Delhaize die adviseurs niet bij heeft gestuurd, over de belastingmoraal van Ahold Delhaize? Dat is _____
één vraag. Een tweede vraag gaat over de vrije kasstroom. De vrije kasstroom, hebben we gezien, _____
wordt eigenlijk als een miljard zevenhonderd miljoen euro (EUR 1.700.000.000,--) aangegeven. Als
je het dividend en de terugkoop van aandelen bij elkaar optelt is die niet voldoende. Denkt u dat met
schulden te gaan financieren, het meerdere, als u die praktijk nog steeds blijft voortzetten of gaat u _____
de inkomsten van bol.com gebruiken om dividend uit te keren of een hogere aandeleninkoop? Wat _____
gaat u met die opbrengst doen eigenlijk en was het niet mogelijk om zeg maar de beursgang van een
groeibriljant als bol te voorkomen en uit de bestaande schuldfaciliteit te financieren?" _____

De voorzitter bedankt de heer Jorna en geeft aan dat dit goede, duidelijke vragen waren. Hij bedankt
hem daarvoor. Hij stelt voor om de fiscale zaken door mevrouw Knight te laten beantwoorden en dan
door te gaan met de vragen over de vrije kasstroom en de beursgang. De voorzitter geeft het woord
aan mevrouw Knight. _____

Mevrouw Knight geeft vervolgens aan: "Actually I am going to answer these questions for you, first _____
on the two cases that you mentioned with respect to what is going on with the Dutch authorities on _____
our goodwill case and in Belgium with the current outstanding tax issue. When we look at the Dutch
goodwill case, this is something, basically for those of you who are not into the details of it, when we
did the merger of the two companies, there was a conversation about how the goodwill should be _____
treated. And the conversation was should it be seen as the goodwill that arises from a merger or _____
should it be seen as something that arises from an acquisition. So, is it a merger of equals or is it an
acquisition? And our belief is very strongly that it was something where as a company we took a _____
position where we merged two market leaders, and you saw that, the name of the company changed,



the seat of the company, its structure changed. We had to go and talk to the king in terms of getting the approvals for it. It was something that, as a company, we also really changed their management structures for. When this happened, there was a conversation about where is the goodwill, the benefit, of this merger coming from, and our belief was that we had benefits coming both in the Netherlands and in Belgium. And as a result of that, we looked at having goodwill in both of those places. We have paid all of it. So, this is not something that has any kind of negative effect to our business, but it is something that, when we look at our business going forward, we see it as an opportunity in terms of having the conversation about how should that be viewed. We believe very strongly in the position that we have taken that we have brought those two (2) companies together, there is a value that is being created and that that value comes from the Albert Heijn business. We have seen it there growing and it has been pretty significant for us actually in terms of what that has done for the business. So, that is an issue that is open. We have had a recent judgment on it. We are appealing that judgment. We believe that we have good opportunities in terms of how we look at that one. The second item is a tax dispute in Belgium and you are right that is also something that arises from the time of what was a merger in the United States, but it was an acquisition of the Delhaize's shares in the United States, because our goal was basically to form one (1) tax entity. All of our business in the United States is being done in one entity. We wanted to make that easier from a fiscal process and so we had to bring it into one (1) area. What you have there, is that you don't see that there is a tax on that when you bring the two (2) companies together, as long as it is something that is held in the European Union. So, the conversations with the Belgian authorities are not whether there should have been any kind of tax on it, because at the time there would not have been a tax assessed. There was a capital gain and that was something that did not require any kind of tax. It is more was the evaluation from the third party, from our independent counsel, was that correct. Our belief is that it is absolutely correct. We have had it verified since then on a couple occasions. We have also had it reviewed by independent lawyers and we feel very, very strongly about that position. That is why we booked a receivable as well at the same level. So, we have taken no financial impact. All we have done is we have decided to make the cash payment so that from an administrative point of view in terms of how we work in Belgium is more efficient. You need that in cases of anything where you need a tax approval authority, so M&A, real estate transactions, that kind of things. We wanted to make sure that those processes were easier until we got a resolution on the issue. I also wanted to speak to your question about free cashflow, because that is one where we are very pleased that as a company with an extremely strong balance sheet, we are in a position where we can look at years where we make more or less and how do we keep that as constant a shareholders return for you as shareholders as we can do. So, when we look at two thousand and twenty-one (2021), you are right that the amount of free cashflow was lower than what we had in terms of the dividend pay-out and the share buyback, but that is something that had a very minimal dilution effect to us in terms of our credit standing. You know that we value very much having that very strong credit and liquidity position and that has continued. So, I think that is a position that we will continue to look at in terms of on the one hand how do we keep the balance sheet as strong as possible, and we are committed to that, but on the other hand making sure that every year you are able to see the dividend within our pay-out ratio, the dividend increase, and looking at the share buybacks. There was one other question about bol.com. I will pass that on to Frans."

De heer Muller vermeldt dat dit gaat over wat Ahold Delhaize doet met de opbrengsten.
Mevrouw Knight bedankt de heer Muller en geeft vervolgens aan: "What are we going to do with the



proceeds of bol.com? That one is actually really quite easy. Bol.com is a business, I think one of you mentioned it a few moments ago, where we have big growth ambitions. We are looking to how do we drive that business to be twice the size it is in the medium-term and increase the profitability significantly over time and we believe we have a great opportunity to do so, but that requires investment today. So, our goal with the proceeds from the bol.com sub-IPO is to ensure that we are able to invest that directly in the business to fund the growth over the next five (5) years."

De voorzitter vraagt of er nog andere vragen zijn over agendapunten 2 tot en met 5. Hij geeft verder aan: "I noticed earlier that there seems to be some issues with the voting system, but let's see if we can get it to work. I just take you through the procedure at least and then we will see if it is working, and you are able to log in. If not, there is an emergency voting system in place. Do you still experience issues with the voting? Can you log on? Is it many, or is it all of you? No Wi-Fi?"

Een deelnemer uit de zaal neemt het woord en geeft aan: "You can scan the QR-code on the card that you received with your mobile phone and go to the 4G, then you can log in normally. I think it is only the Wi-Fi in the room that has problems at this moment."

De voorzitter geeft vervolgens aan dat: "If I understand it correctly, the voting on your own device is working, but the voting on the device that was handed out at the entrance is not working. So, for those of you that cannot vote on the device that was handed out at the entrance, you will have to use your voting card and hand in your voting manually. I am sorry for the inconvenience that this has caused you. For those who can vote on their own device, I would like to go through the voting process in a little bit more detail. Select the agenda item that they would like to vote on. Then you will see three (3) choices on the screen, one (1) being for, two (2) being against, and three (3) abstain. And I remind you, we still have not opened the voting yet. We will come there in a second. After you have made your choice, a confirmation will appear on your screen. If you would like to amend your vote, you can make their choice again. Your last choice will be counted as your vote. And if necessary, you may ask for help from any of the support staff in the room by raising your hand. So before we proceed and open up the actual voting, I would like to ask the notary Martin van Olffen to make the necessary statements."

Notaris Van Olffen bedankt de voorzitter en geeft vervolgens aan: "I have three (3) statements. At this meeting we have eighty-one (81) individuals, both here at Taets Art and Event Park and virtually as a shareholder or proxy holder. Together, you represent six hundred fifty million one hundred fifty-two thousand eight hundred and ninety-nine (650,152,899) common shares with the same number of votes. Hence, in total six hundred fifty million one hundred fifty-two thousand eight hundred and ninety-nine (650,152,899) votes can be cast. This means that sixty-four eight/tenth percent (64.8%) of the issued and outstanding common shares are represented at this meeting. Thank you chairman."

De voorzitter bedankt notaris Van Olffen en opent de stemming voor alle aandeelhouders. Hij herinnert de aandeelhouders eraan dat zij gedurende de gehele vergadering kunnen stemmen totdat hij de stemming zal sluiten na de discussie over agendapunt 20. De voorzitter geeft aan dat hij denkt dat inmiddels iedereen die wil stemmen een pen heeft gekregen. Hij geeft aan dat ze zo nu en dan een pauze zullen inlassen, om ervoor te zorgen dat alles ook volgens de noodprocedure werkt.

De voorzitter vervolgt dan met agendapunt 4 en geeft vervolgens aan: "We will start with agenda item 4, the proposal to adopt the two thousand and twenty-one (2021) financial statements. Since this item has already been discussed and there has been the opportunity to ask questions, I would like to proceed immediately to agenda item 5."



De voorzitter gaat verder naar agendapunt 5 en geeft aan: "Agenda item 5, the proposal to determine the dividend over the financial year two thousand and twenty-one (2021). As discussed earlier, a dividend of ninety-five eurocent (EUR 0.95) per common share is proposed. An amount of forty-three eurocent (EUR 0.43) has already been paid as an interim dividend and the remaining amount of fifty-two eurocent (EUR 0.52) will be payable at the end of this month. Also here, since this item has already been addressed and there has been the opportunity to ask questions, I will proceed to agenda item 6."

De voorzitter gaat verder naar agendapunt 6 en geeft aan: "We continue with the agenda item 6, the remuneration report. Please be reminded that this is an advisory vote and if the votes cast advice positively on this item, we thank you very much for your support and if the votes cast advice negatively, we will take this advice very seriously. For the remuneration report, I would like to invite Bill McEwan, chair of the remuneration committee, to present the report."

Meneer McEwan neemt het woord. Hij bedankt de voorzitter en wenst iedereen een goede middag. Hij geeft vervolgens aan: "As both the chair and our CEO Frans Muller have already expressed, two thousand and twenty-one (2021) was another very eventful year, in which the COVID-19-pandemic, as well as rising inflation, labour issues, supply chain disruptions, and natural disasters posed extraordinary challenges to our brands' customers, associates and communities. Throughout the year, the remuneration committee continuously monitored internal and external developments and strived to make, through a very careful and rigorous process, prudent decisions taking into account the turbulent market and social conditions. Since our remuneration report already provides extensive context for the remuneration determinations for the Management Board in two thousand and twenty-one (2021), rather than repeating our report, I would like to focus today on certain key topics. These are the increases of individual base salaries in two thousand and twenty-one (2021), the outcome of the two thousand and twenty-one (2021) cash incentive awards, the pay ratios and, finally, the performance conditions for two thousand and twenty-two (2022). We also announced new remuneration policies for the Management Board and Supervisory Board separately, but since, as I said, these are separate items on today's agenda, I will not outline them at this time. First, our commentary on the individual increases of individual base salaries for the Management Board. The remuneration committee recognizes the sensitivity of excessive pay in society at large. While we believe adjusting compensation is often necessary for the company to remain attractive for top executives, we are also keenly aware that our considerations must be well supported and never excessive or at odds with developments in the market or society at large. The committee therefore always carefully considers internal and external compensation developments, individual and company performance, and the remuneration of similar positions at companies in our labour market peer group before recommending any salary adjustments for members of the Management Board. After careful consideration and review, the individual base salaries for the Management Board were increased by two five/tenth percent (2.5%) in January of two thousand and twenty-one (2021). This was in line with projections at the time for market cost-of-living adjustments in our major markets. Our CFO, Natalie Knight, received a more significant base salary increase of seven five/tenth percent (7.5%), intended to bring her closer to our remuneration policy's target positioning at or near the median of our labour market peer group. We believe all these increases were reasonable within the company's remuneration philosophy and market context. Second, our determinations with respect to the two thousand and twenty-one (2021) cash incentive. The target pay-out of the two thousand and twenty-one (2021) annual cash incentive as a



percentage of base salary was one hundred percent (100%), tied to performance and on a graduated basis. The range of performance pay-out was from as low as zero percent (0%) on underperformance to as high as one hundred and fifty percent (150%) on extraordinary performance. Following the exceptional maximum bonus pay-out in two thousand and twenty (2020) and considering the enduring economic uncertainty associated with the COVID-19-pandemic, the remuneration committee sought to reduce the potential for a possibility of windfall gains or extraordinary shortfalls in two thousand and twenty-one (2021). To this end, we endeavoured to set challenging targets and established wider performance intervals based on the uncertainty related to the endurance or normalization associated with COVID-19 at the time. Nevertheless, as the year progressed it became very clear that two thousand and twenty-one (2021) aggregate business performance would finish well ahead of plan, with annual incentive pay-out potentially, again, at or near maximum level. After careful consideration, and acknowledging the unusual dynamics, the committee decided to exercise prudent and appropriate discretion by reducing the overall pay-out to one hundred and twenty-five percent (125%) of the target amount versus the maximum one hundred and fifty percent (150%) actually achieved by the actual performance versus the targets. I just want to say it is impossible to quantify, with precision, the effects of the pandemic on business performance. At the same time, it would be inappropriate to ignore the extraordinary efforts of the management to successfully steer the company through exceptional times. Between these two, the remuneration committee made a judgment call. The committee did not come to this decision lightly. Our goal was to strike a balance between acknowledging the positive tailwinds associated with the pandemic on one hand and acknowledging the exceptional efforts and performance of the Management Board on the other during very difficult times. We believe that the one hundred and twenty-five percent (125%) pay-out strikes that balance.

I must say that it would be inaccurate and unfortunate if the application of this discretionary reduction of the bonus pay-out for two thousand and twenty-one (2021) suggested in any way whatsoever that we are not other than very pleased and thankful for the efforts of Frans and the team.

Third, 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 the company. Therefore, in years of strong performance, the ratio will almost always be higher than in years of below-target or at-target performance.

In two thousand and twenty (2020), a one-off expense directed to mitigate incremental pension liabilities significantly increased the average remuneration per full time equivalent-employee which in turn led to lower pay ratios despite the maximum pay-out in the prior year.

As the slide illustrates, while pay ratios in two thousand and twenty-one (2021) were higher than in two thousand and twenty (2020), when compared to what the pay ratios would have been in two thousand and twenty (2020) without the incremental costs associated with the pension adjustment, they are actually lower as a result, for the most part, of our decision to adjust the two thousand and twenty-one (2021) bonus pay-out downwards.

Finally, a few words on the performance conditions for two thousand and twenty-two (2022). The current external environment is extremely complicated and increasingly complicated and destabilizing. Leveraging our learnings from the highly irregular years of two thousand and twenty (2020) and two thousand and twenty-one (2021), we have set robust performance targets for two



thousand and twenty-two (2022). To accommodate for market volatility, we have maintained wider – performance intervals to reduce the potential for, and the possibility of, windfall gains or extraordinary shortfalls associated with that potential ongoing uncertainty. The committee recognizes that market – volatility is likely to persist. We will therefore continue to monitor the business performance and – internal and external factors throughout. And, if and when we deem it prudent and appropriate, we – will take the appropriate action. This concludes my explanatory remarks Mr. chair, and I turn it back to you, with thanks to all of you for your continued support of Ahold Delhaize."

De voorzitter bedankt de heer McEwan en geeft aan dat zij nu de vragen ten aanzien van het – remuneratieverslag zullen beantwoorden. Hij geeft het woord aan de heer Vreeken en vraagt hem – om zijn naam te herhalen.

De heer Vreeken wenst iedereen een goede middag en herhaalt zijn naam. Hij vermeldt dat hij – namens We Connect You, Public Affairs & Investor Relations spreekt en geeft vervolgens aan: – "Enige jaren geleden hadden wij een groot verlies in Nederland. Paul Polman van Unilever verdween en tegelijkertijd ook Feike Sijbesma van DSM. Wij waren ons duurzame kompas kwijt. En in – tweeduizendtweintig (2020) hadden wij een aandeelhoudersvergadering van Ahold in het – Muziekgebouw en ik was daar de enige aandeelhouder die fysiek aanwezig was. Er is in twee (2) – jaar tijd veel gebeurd. Wat ik merk is dat de heer Muller echt in de voetsporen is getreden van zowel Paul Polman als Feike Sijbesma. Wat heel belangrijk is, en voorbeeldgedrag, is dat hij aangeeft, en passant, dat hij sinds negentienhonderdvijfennegentig (1995) geen vlees meer eet. Dat is een heel – belangrijk statement want dat is een stukje voorbeeldgedrag waarmee je wat kunt doen. Wat ik wel – belangrijk vind."

Een deelnemer uit de zaal interrumpeert de heer Vreeken en vraagt wat zijn vraag is.

De heer Vreeken geeft het volgende aan: "Wat ik wel belangrijk vind is dat de Raad van Bestuur nog niet elektrisch rijdt en de Mercedes S-klasse, de elektrische, komt eraan en ook de BMW i7 komt – eraan dit jaar. Dus het zou fijn zijn als de Raad van Bestuur, net zoals de raden van bestuur van – andere ondernemingen, nu eindelijk ook eens elektrisch gaat rijden. Tot slot, er is een mooie – synergie ontstaan tussen Ikea en Ahold. Dus wellicht is het een idee dat Ahold Ikea overneemt of – Ikea Ahold of dat ze strategisch gaan samenwerken, want Frans en Peter, die zijn goed bezig denk ik. Dus daar kan iets moois uitkomen. Ten slotte, wellicht valt te overwegen om tien procent (10%) – van de remuneratie, ik heb geen probleem met de remuneratie gezien alle resultaten, dat die wordt – gegeven aan bijvoorbeeld de medewerkers of aan het Frans Muller bos, gewoon een stukje bos – aanplanten, een stukje voorbeeld, dat gevolgd kan worden door andere CEO's in Nederland."

De heer Muller geeft aan dat hij de verklaringen van de heer Vreeken als opmerkingen bij de – vergadering ziet en dat hij geen specifieke vragen heeft gehoord. Hij geeft vervolgens aan de heer – Vreeken aan dat het mee zal worden genomen in de notulen.

De voorzitter vraagt of er nog andere vragen zijn met betrekking tot het remuneratieverslag.

De heer Jorna neemt het woord en geeft vervolgens aan: "Wij zien dat de maatstaven van ESG een steeds groter deel gaan uitmaken. Straks bij agendapunt dertien (13) komen we daar nog op terug. – Maar ook voor tweeduizendeenentwintig (2021) was eigenlijk de prestaties in ESG een onderdeel – van de beloning aan het management. Eigenlijk de vraag die ik heb is in hoeverre de accountant – deze gegevens, die opgenomen zijn in uw verslag, gecontroleerd heeft en hoe betrouwbaar die – waren, zeker als we dat afzetten tegen het voorgenomen voorstel. Het wordt steeds belangrijker dat die ESG meetbaar en controleerbaar is. Dus hoe heeft de accountant het voor – tweeduizendeenentwintig (2020) eigenlijk gecontroleerd en wat waren zijn bevindingen daarvan?"



De voorzitter verzoekt mevrouw Knight te beginnen met de beantwoording. Hij geeft aan dat ze dan zullen zien of er aanvullende ondersteuning vanuit mevrouw De Hernandez nodig is. _____

Mevrouw Knight geeft vervolgens aan: "This was actually a really exciting thing for us this year, _____ because we have expanded our limited assurance in terms of looking at those key KPI's for us that are important from sustainability point of view, and in particular the ones that have to do with our _____ remuneration. We had numerous conversations through the year. I will also say, PwC found areas _____ where especially in terms of at a brand level how can we do it better, how can we get things, I would say, less manual in terms of how we are doing it and how can we get better controls in place. But at the end of the day, they have agreed with the numbers that we presented, and they also are _____ supportive of our continued efforts to move forward. And I should also say that with our new auditors that are stepping on board, one of our ambitions in two thousand and twenty-three (2023) is to move toward reasonable assurance and that will also include these ESG KPI's. I think that we feel very _____ confident that those numbers are robust, that they have been reviewed and it is also something that we have had numerous conversations with our Supervisory Board about as well, because it is _____ something, as I mentioned in my presentation, what gets measured gets done. That is something _____ where we really want to hold ourselves accountable, not only to what we can do in terms of really _____ making things better from a food system point of view but also that when we are looking at our _____ organization, that we are driving maximum motivation around one of the things that really matters to our associates and that is sustainability." _____

De voorzitter bedankt mevrouw Knight. Hij merkt op dat er ook een virtuele vraag is van mevrouw _____ Gorse, als hij haar naam correct uitspreekt. Hij geeft het woord aan mevrouw Gorse. _____

Mevrouw Gorse bedankt de voorzitter en merkt op dat de voorzitter haar naam juist heeft _____ uitgesproken. Mevrouw Gorse wenst iedereen een goede middag en geeft vervolgens aan: "My _____ name is Helen Gorse. I am representing APG Asset Management. I am authorized to speak as well on behalf of MN and EOS at Federated Hermes Limited. I have got the following questions with _____ respect to the remuneration report, and I also have a question with respect to appreciation pay. I _____ would like to thank the chair of the remuneration committee for being responsive to feedback from _____ major shareholders and proxy advisers to increase the level of transparency and disclosure on _____ targets and performance intervals for all metrics in both the short-term and long-term incentive plans starting with the two thousand and twenty-two (2022) annual report. However, for two thousand and twenty-one (2021), we would have appreciated more insight as well. Could you shine some light on _____ how we as investors, as shareholders, can assess the achieved performance for the metrics in the _____ two thousand and twenty-one (2021) short-term incentive plan. My other question is: what is your _____ rational for not providing more transparency on the ex-post targets for two thousand and twenty-one (2021) and the performance outcome for the STI ahead of your committed enhanced transparency _____ as of two thousand and twenty-two (2022)? My other question relates to the appreciation pay. It was also addressed by Mr. Frans Muller, the three hundred and sixty-four million euro (EUR 364,000,000) related to the COVID-19-investments. According to the two thousand and twenty (2020) annual _____ report, you globally invested approximately six hundred and eighty million euro (EUR 680,000,000) _____ into appreciation paid to associates and also related to safety and preventative measures related _____ also to COVID-19. The two thousand and twenty-one (2021) annual report does not disclose any _____ global amount invested in the second year of COVID-19-pandemic. It merely mentions "during the _____ pandemic, each of our brands implemented personal protective requirements and offered various _____ forms of appreciation pay and other benefits to ensure continued health and safety of their _____



associates". So, as you mentioned, the pandemic has been disruptive in all aspects of your business. How could it be that two thousand and twenty-one (2021) turned out to be a financially strong year — for Ahold Delhaize whereas you did not decide to grant appreciation pay for two thousand and — twenty-one (2021)? So, in what aspect does two thousand and twenty-one (2021) differ from two — thousand and twenty (2020)? And perhaps you could also explain how much was globally invested in the various forms of appreciation pay and other benefits offered by your brands in two thousand and twenty-one (2021). Thank you very much."

De voorzitter stelt voor dat de heer Muller eerst ingaat op waarderingsvergoeding en de heer — McEwan vervolgens over het bezoldigingsverslag en de twee (2) vragen die zijn gesteld. Hij geeft het woord om te beginnen aan de heer Muller en geeft aan daarna het woord te geven aan de heer — McEwan over de inzichten in de tweeduizendeenentwintig STIP en de openbaarmaking benodigd — voor tweeduizendtweeëntwintig (2022).

De heer Muller dankt mevrouw Gorse zeer voor haar vragen. Hij geeft vervolgens aan: "Appreciation en appreciation pay zijn natuurlijk heel belangrijke dingen voor ons als bedrijf om onze appreciatie — aan onze medewerkers te laten merken en te laten voelen ook in de portemonnee. In het jaar — tweeduizendtweeëntwintig (2020) hebben we daar veel aan gedaan, zowel op lokaal niveau, en met name — op lokaal niveau, bij alle merken. Dat waren zeer verschillende dingen. Het was soms extra deling in de winst van het bedrijf, van het merk als zodanig. Het waren tegemoetkomingen eenmalig of het — waren tegemoetkomingen om mensen te ondersteunen met verlofperiodes et cetera en dat — verschilde erg sterk. Het jaar daarop heeft u terecht gezegd dat het bedrag aanzienlijk lager is. Dat — heeft natuurlijk ook te maken met de intensiteit van COVID-19 zelf, maar ook in dat jaar en in het — afgelopen jaar tweeduizendeenentwintig (2021) hebben bijvoorbeeld alle medewerkers bij Ahold ons in Nederland ook meegedeeld in de winst, de zogenaamde winstuitkeringspremie, die in onze — branche uniek is als u dat vergelijkt met andere supermarktbedrijven. Dus ook daar hebben de — medewerkers in Nederland meegedeeld met de winst. We hebben in andere landen zeer — verschillende patronen gezien. Er zijn zeer verschillende zaken met wetgeving maar ook met — afspraken met onze mensen en hoewel het bedrag daar geringer is geweest dan in — tweeduizendtweeëntwintig (2020), hebben ook in tweeduizendeenentwintig (2021) mensen kunnen genieten van extra toezeggingen of dat nou in salaris was of dat het "in kind" was in verschillende bedrijven in onze groep. Dat is zeer verschillend per bedrijf, maar ik denk dat mensen gemerkt hebben dat wij — veel waardering hebben voor hun prestatie."

De voorzitter bedankt de heer Muller en hij vraagt de heer McEwan over de inzichten met betrekking tot de STIP voor tweeduizendeenentwintig (2021) en meer openbaarmaking voor — tweeduizendtweeëntwintig (2022).

De heer McEwan neemt het woord en bedankt de voorzitter. Hij bedankt mevrouw Gorse voor haar opmerkingen en voor haar vragen en geeft vervolgens aan: "I do want to say that in the team we — have all benefitted the last two (2) or three (3) years from engaging in conversations leading up to — sessions like today but on an ongoing basis continuing to improve the nature of our disclosures, the nature of its commitments et cetera. What I would like to say to your response to two thousand and — twenty-one (2021), is that following that exceptional year of two thousand and twenty (2020) that — resulted in a maximum pay-out of one hundred and fifty percent (150%) on the remuneration policy — for the Management Board, the committee undertook very careful consideration in anticipation of — what we thought was going to happen. We all know that the pandemic was really uncertain and — undependable. So, we thought we had set robust performance conditions and we had expected that



sales and revenues would begin to normalize halfway through the year. Clearly that did not happen. The pandemic persisted and the sales continued to grow at a rate that we had not anticipated. The financial metrics make up eighty percent (80%) of the short-term incentive, and in particular in the last year, the sales growth really drove the overall performance and it benefitted from market conditions. They rose, as I said before, associated with the COVID-19-pandemic that persisted throughout the entire year. As I said, at the end we had anticipated normalization but that did not happen. So, after very careful consideration the committee decided to exercise the derogation that is within our policy, either up or down that we exercise with great discretion. We do not ascribe to the belief that discretion should be applied as a very rare exception, but in this case, we felt it was fair, prudent and appropriate to on one hand recognize the extraordinary achievements and contributions of the management to deliver a year under difficult circumstances, as I said before, but on the other hand recognize that there were benefits that were unanticipated associated with the pandemic. Accordingly, we reduced the annual pay-out to one hundred and twenty-five percent (125%). I hope that that explains it and I move on to the conditions of transparency. During the course of the last year, we took on a full review as a remuneration committee, one year ahead of the obligation to come back with a remuneration policy. We did that because the team had come up with a completely refreshed strategy. ESG-initiatives had become clearer. We had listened to stakeholders concerned with respect to disclosure, and we decided to come back with the best possible set of disclosures on a go forward basis that we could. Due to the incredible volatility in two thousand and twenty (2020) and two thousand and twenty-one (2021), ex-ante disclosures would not have been appropriate, and we believe that setting the stick in the sand for ex-post disclosures going forward, based on other commitments we have made on ESG and financial targets, is the logical and optimal time to do so. We listened carefully. We believe in the transparency that you and others have sought, and we intend, as Natalie so well said, to set the objectives in a robust way and have reasonably strong auditability associated with those. If we cannot measure them and we cannot audit them in a reasonable way, they will not be set as objectives. So, those are the conditions on a go forward basis that we determined. I trust that satisfies your question."

De voorzitter bedankt de heer McEwan en vraagt of er nog andere vragen zijn met betrekking tot agendapunt 6, het remuneratieverslag. Hij merkt op dat er geen andere vragen zijn en hij gaat verder met agendapunten 7 en 8.

De voorzitter geeft vervolgens aan: "Agenda item 7 is the proposal to discharge the members of the Management Board in office in two thousand and twenty-one (2021) from all liability in relation to the exercise of their duties over financial year two thousand and twenty-one (2021). And agenda item 8 is the proposal to discharge the members of the Supervisory Board in office in two thousand and twenty-one (2021) from all liability in relation to the exercise of their duties over the financial year two thousand and twenty-one (2021)."

De voorzitter geeft de aandeelhouders vervolgens de gelegenheid om vragen te stellen over agendapunten 7 en 8 en vraagt of iemand nog vragen heeft. Hij constateert dat er geen vragen zijn.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 9 en geeft vervolgens aan: "I will then move on to agenda item 9, the proposal to reappoint Bill McEwan as member of the Supervisory Board for a term beginning immediately after the end of this meeting and ending on the day of the annual general meeting to be held in two thousand and twenty-three (2023). The Supervisory Board recommends the reappointment of Bill given his extensive international experience, and especially his North American executive retail experience that will be very valuable for the next stage of the Leading



Together strategy. Also, given the number of recent appointments of members of the Supervisory Board, his reappointment is also in the interest of continuity. For a more extensive information on Bill's background, please see the agenda and the explanatory notes of this meeting. Bill, you have already made yourself present, but may I anyhow ask you to please raise your hand to identify yourself, so everybody sees you and knows who you are. That is probably a bit late but anyhow." De voorzitter geeft de aandeelhouders vervolgens de gelegenheid om vragen te stellen over de voorgenomen herbenoeming van de heer McEwan en vraagt of iemand nog vragen heeft over agendapunt 9. Hij constateert vervolgens dat er geen vragen zijn.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 10 en geeft vervolgens aan: "Then we move on to agenda item 10, which is the proposal to reappoint Mr. René Hooft Graafland as a member of the Supervisory Board, for a term beginning immediately after the end of this meeting and ending on the day of the annual general meeting of shareholders to be held in two thousand and twenty-four (2024). The Supervisory Board recommends the reappointment of René given his extensive finance and management experience in international listed companies, that we believe will be very valuable for the company and its strategy. As mentioned in relation to Bill, René's reappointment is also in the interest of continuity, given the number of recent appointments we have had of members of the Supervisory Board. Also, in relation to more information on René's background, please see the agenda and the explanatory notes of this meeting. And René is also present just behind me. For the record, René could you please raise your hand. I think you are well-known by now but for the sake of clarity."

De voorzitter geeft de aandeelhouders vervolgens de gelegenheid om vragen te stellen over agendapunt 10 en vraagt of iemand nog vragen heeft over dat agendapunt. Hij constateert vervolgens dat er geen vragen zijn.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 11 en geeft vervolgens aan: "Then we will move on to agenda item 11, which is the proposal to appoint Pauline van der Meer Mohr as a new member of the Supervisory Board, for a term beginning immediately after the end of this meeting and ending on the day of the annual general meeting of shareholders to be held in two thousand and twenty-six (2026). The Supervisory Board recommends the appointment of Pauline given that she is a seasoned executive and board member, who will bring extensive and relevant experience from a number of dynamic international companies and her valuable and extensive experience in both law and HR will be important for the Supervisory Board, but also for the company as a whole. And also for more extensive information on Pauline's background, please see the agenda and explanatory notes of this meeting. I would like to say, in addition to what is in there and the information given, we would like to mention that Pauline is also nominated as a member for the Supervisory Board of NN Group, and it has recently been announced that she will be the chair of the ASMI board. Pauline is present here today, sitting on the front line. Pauline, may I ask you to stand up."

De voorzitter geeft vervolgens de aandeelhouders de gelegenheid vragen te stellen met betrekking tot het voorstel om mevrouw Van der Meer Mohr als nieuw lid van de Raad van Commissarissen te benoemen. Hij geeft het woord aan de heer Vreeken.

De heer Vreeken geeft vervolgens aan: "Ik ben verheugd dat Ahold mevrouw Van der Meer Mohr heeft weten te strikken, want zij is de meest invloedrijke vrouw van Nederland. Bovendien is zij commissaris bij ASMI. Dat is zijn meest favoriete aandeel, want dat heeft een rendement van drieëntwintighonderd procent (2300%). Dus ik ben daar heel blij mee. Zij was ook voorzitter van het college van bestuur in Rotterdam en ik zou het wel fijn vinden als zij iets meer over zichzelf zou



kunnen vertellen."

De voorzitter nodigt mevrouw Van der Meer Mohr uit om wat over zichzelf te vertellen.

Mevrouw Van der Meer Mohr bedankt de voorzitter voor de vraag en geeft vervolgens aan: "Ik vertel u heel graag meer, maar ik neem daar heel kort de tijd voor anders zitten wij hier vanavond nog. Mijn executive carrière is geëindigd bij het voorzitterschap van de Erasmus Universiteit. Daarna heb ik een portefeuille opgebouwd van een aantal commissariaten. Op dit moment zit ik nog tot het eind van deze maand bij HSBC in London. Dat is degene die mij het meeste tijd kost. Daarnaast ben ik met heel erg veel plezier hier voorgedragen voor benoeming bij Ahold Delhaize en inderdaad volgende maand neem ik het voorzitterschap van de raad van commissarissen op mij van ASMI en volgend jaar komt er dan nog NN bij. Dus dan heb ik mijn bordje vanaf volgend jaar weer een beetje vol. Dank u wel."

De voorzitter bedankt mevrouw Van der Meer Mohr en vraagt of er nog andere vragen zijn met betrekking tot de benoeming van mevrouw Van der Meer Mohr. Hij merkt op dat er geen verdere vragen zijn en bedankt mevrouw Van der Meer Mohr voor haar korte presentatie. Hij geeft aan dat dat erg wordt gewaardeerd en dat het een goede vraag was.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 12 en geeft vervolgens aan: "With that I would like to continue with agenda item 12, the proposal to reappoint Wouter Kolk as a member of the Management Board for a term beginning immediately after the end of this meeting and ending on the day of the annual general meeting of shareholders in two thousand and twenty-six (2026). The Supervisory Board recommends the reappointment of Wouter given his extensive international retail skills and his experiences that align very well with the needs of the company. And the same thing goes for Wouter, for more extensive information on Wouter's background, please see the agenda and explanatory notes of this meeting. And Wouter you are sitting next to me and you have already identified yourself a number of times, so I will not ask you to raise your hand. That seems a bit unnecessary."

De voorzitter geeft vervolgens de aandeelhouders de gelegenheid vragen te stellen met betrekking tot het voorstel om de heer Kolk te herbenoemen als lid van de Raad van Bestuur. Hij constateert vervolgens dat er geen vragen zijn.

De voorzitter geeft vervolgens aan: "Maybe before we move on to agenda item 13, we just take a second to repeat the voting and the voting procedure as that has been a little bit under challenges. So, I remind you that you can cast your vote all the way up until we will close the votes, just after the questions on agenda item 20, and I know that some of you are experiencing difficulties, but those of you who have your own device you can still continue to vote online. And for those of you who are using the paper votes, I will ask Frans to repeat a little bit how to do that in Dutch as well, so that it is crystal clear to everybody present."

De heer Muller neemt het woord en geeft vervolgens aan: "Zoals eerder gezegd door de voorzitter, u kunt uw 4G-netwerk kunnen gebruiken als dat werkt. Helaas zijn wij dus in problemen gekomen met ons Wifi-netwerk, wat ons bijzonder spijt, maar u heeft natuurlijk uw eigen voting card gekregen. Dus die kunt u gebruiken en gedurende de procedure halen onze assistenten de kaart bij u op. Dat is dus voor degenen bij wie Wi-Fi en 4G niet werkt de fallback. Daarmee proberen wij hier een complete procedure te hebben."

De voorzitter stelt voor om verder te gaan met agendapunt 13. Hij merkt op dat er wat problemen zijn met het verder gaan in de presentatie.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 13 en geeft aan: "We then proceed with agenda item 13, -



the proposal to adopt the amended remuneration policy for the Management Board, for which again I would like to hand over to Bill. Bill, can you please explain the proposed changes to the remuneration policy for the Management Board."

De heer McEwan bedankt de voorzitter en geeft vervolgens aan: "As I indicated earlier, over the course of two thousand and twenty-one (2021), the remuneration committee undertook an end-to-end assessment of the current remuneration policies for the Management Board and the Supervisory Board separately. They determined that a comprehensive review was an opportunity to progressively update our policies to be consistent with, and supportive of, the company's newly refreshed Leading Together strategy, while at the same time addressing stakeholder feedback and ensuring the company remains attractive to top talent in this industry and beyond. The updated remuneration policy for the Management Board that I will present to shareholders today is structured to further increase and support long-term focus, place greater emphasis on ESG-factors, and further align the interests of the Management Board with those of the company's stakeholders. A full comparison of the current and proposed remuneration policy is presented in the explanatory notes for this meeting that you have received. I would, however, like to highlight some of the elements that I believe reflect our commitment to sustainable growth and stakeholder alignment. First, our labour market peer group remains unchanged. We are aware of concerns related to the inclusion of United States companies in our peer group. As a company, however, we believe it is critical to include relevant United States peers in our benchmark. Since over sixty percent (60%) of the company's total net sales are generated in the United States, and we must compete for executive talent in the United States market, we believe the current composition of our peer group more accurately reflects the international reality in which we operate.

Second, we are increasing the weight of environmental, societal, and governmental-related metrics in our short-term and long-term incentive plans to twenty-five percent (25%) of the total remuneration available. This change reflects our commitment to further invest in and strengthen our initiatives towards a healthy and sustainable food system. All ESG-related metrics included in our incentive plans have clear and direct relevance to the company's strategy and are robust, measurable and auditable. Third, we are increasing the LTI-grants, the Long-Term Incentive Program grants that is, as a percentage of total compensation. Ahold Delhaize must be able to attract and retain highly-skilled and qualified executives to achieve its strategic and operational objectives. Increasing the LTI-opportunities will bring the members of the Management Board closer to, but still slightly below, the targeted positioning of at or near the median of our labour market peer group in what we believe is the most responsible way by simultaneously increasing the long-term focus and further aligning the interests of the Management Board with those of the company's shareholders and other stakeholders.

In response to concerns about the overall quantum of Management Board remuneration, we are decreasing the maximum annual bonus opportunity from one hundred and fifty percent (150%) at max to one hundred and twenty-five percent (125%) of the target amount. This will both limit the maximum of quantum and further increase the weight of the long-term incentive in the total maximum quantum, thus linking an even greater part of the total pay opportunity to the long-term sustainable business performance.

Finally, to align the interests of the Management Board even further with those of our shareholders, we are increasing the shareholding requirements and introducing a requirement for members to hold shares after their tenure, including when they retire. To conclude, we feel that our amended



remuneration policy is very well aligned to support the strategy and long-term growth of the company, meet the needs of all internal and external stakeholders and reinforce our commitment to making a sustainable contribution to society. Mr. chairman this concludes the proposal to amend the remuneration policy for the Management Board."

De voorzitter bedankt de heer McEwan. Hij geeft vervolgens de aandeelhouders de mogelijkheid om vragen te stellen over het voorstel om het bezoldigingsbeleid voor de Raad van Bestuur te wijzigen. Hij vraagt of er vragen zijn over agendapunt 13. De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer Jorna.

De heer Jorna bedankt de voorzitter en geeft vervolgens aan: "Is er in de verschuiving van kort naar lang, die wij onderschrijven, voor de LTI-waarderingsnormen overwogen om de waardecreatiestake eigenlijk te hanteren als toch eigenlijk een beloning voor datgene wat eigenlijk de strategie ondersteunt op langere termijn en niet te veel te kijken naar financiële of ESG, duurzaamheid eigenlijk, als zodanig voor de LTI?"

De voorzitter bedankt de heer Jorna voor die vraag. Hij merkt op dat hij niet zeker weet of de heer McEwan de vraag heeft begrepen. Hij geeft aan dat de vraag ging over de wijziging van Short Term Incentive Plan ("STIP") naar Long Term Incentive Plan ("LTIP") en of Ahold Delhaize ook waardecreatie elementen overweegt. De voorzitter geeft vervolgens het woord aan de heer McEwan om de vraag te beantwoorden.

De heer McEwan geeft aan de vraag graag te beantwoorden en bedankt de heer Jorna voor de vraag. Hij geeft aan de vraag zo simpel mogelijk te willen beantwoorden en geeft vervolgens aan: "We believe, on behalf of all stakeholders, between sales revenue growth, operating cashflow, underlying margin, profitability improvements, prudent capital investments, ESG-initiatives connected to societal concerns, is the best way to create value. And we believe that increasingly weight of ESG-initiatives on the short-term and long-term is consistent with the emerging trends, opportunities and obligations to society. We however run an enterprise on behalf of our shareholders and in a business of retail food, sales revenue, underlying profit, cashflow are critical indicators and key success factors going forward. So, I would suggest that this is the value creation model, and we think that the way it is constructed supports the best opportunity for value creation overall, not just financially, but as regards other obligations and opportunities in society."

De voorzitter bedankt de heer McEwan en vraagt of er nog andere vragen zijn met betrekking tot agendapunt 13. Hij constateert vervolgens dat er geen verdere vragen zijn.

De voorzitter gaat verder met agendapunt 14 ten aanzien van het voorstel om het gewijzigde remuneratiebeleid voor de Raad van Commissarissen vast te stellen. Hij geeft vervolgens het woord aan de heer McEwan.

De heer McEwan bedankt de voorzitter en geeft vervolgens aan: "As I mentioned in my prior commentary, over the course of two thousand and twenty-one (2021), the committee undertook an end-to-end assessment of the remuneration policies not just for the Management Board, but for Supervisory Board at the same time, essentially linking Management Board and Supervisory Board to the refreshed strategy as an opportunity. The remuneration levels for the Supervisory Board have not been updated since the merger between Royal Ahold and Delhaize, the group back in two thousand and sixteen (2016). We now seek to bring them in line with the expanding responsibilities of the Supervisory Board and the increased demand for their time. As outlined on the slide, base fees will be increased to reflect these expanding responsibilities and time demands. We are also introducing more differentiation in the base fees for the different committees to reflect the differences



and the demands of the respective committee members and their chairs. The travel time _____ compensation remains unchanged. But finally, we are introducing an additional fee for meetings _____ outside the regular meeting cadence. The Supervisory Board believes that if major projects, such as an acquisition, require Supervisory Board attention to spend an inordinate amount of time beyond _____ their core duties, they should be fairly compensated for their efforts. Strict guidelines have been put in place that determine when member fees are eligible in this regard. We believe this amended policy fairly reflects the increased responsibilities of the members of the Supervisory Board and the growing demands on time. We also believe the new policy will allow the company to attract, reward, and _____ retain top leaders from our industry and beyond to continue to have a strong and diverse Supervisory Board. Mr. chairman this concludes the proposal for the amendments to the Supervisory Board _____ policy."

De voorzitter bedankt de heer McEwan en vraagt of er vragen zijn met betrekking tot agendapunt 14, het voorstel om het gewijzigde remuneratiebeleid voor de Raad van Commissarissen vast te stellen. Hij geeft vervolgens het woord aan de heer Jorna.

De heer Jorna bedankt de voorzitter en geeft vervolgens aan: "Het lijkt de VEB een goed voorstel, _____ geleet op de zwaardere taak die steeds op de commissarissen afkomt. Met één punt hebben we wat moeite en dat is de zeventuizend vijfhonderd euro (EUR 7.500,--) per extra vergadering. Wij achten eigenlijk, in de woorden van mijnheer McEwan, dat je het niet doet als commissaris voor het geld _____ maar je wilt eigenlijk erbij blijven en jezelf ook leren en trainen. Dan zeventuizend vijfhonderd euro _____ (EUR 7.500,--) voor een extra vergadering als die buiten het schema komt, vinden wij eigenlijk geen goede zaak. Het salaris dat de commissaris krijgt moet eigenlijk dit kunnen opvangen."

De voorzitter verzoekt de heer McEwan om dit te verduidelijken. De voorzitter geeft aan zich het _____ bedrag van zeventuizend vijfhonderd euro (EUR 7.500,--) voor extra vergaderingen niet te kunnen _____ herinneren.

De heer McEwan geeft aan dat hij er net op gewezen is dat er een fout in de presentatie staat en hij bedankt de heer Jorna dat hij dit heeft opgemerkt. Hij geeft aan: "In fact, what has been presented to you prior to this in the documentation leading up to the meeting, is a proposal for two thousand and _____ five hundred euro (EUR 2,500), not seven thousand and five hundred euro (EUR 7,500) for meetings outside the meeting cadence. That is an error. I hope that clarifies the situation, but again thank you for pointing that out."

De heer Jorna geeft vervolgens aan: "Afgezien van de fout, verwonderden wij ons er eigenlijk al over dat de tweeduizend vijfhonderd euro (EUR 2.500,--) zo snel verhoogd werd. Ik denk dat als het in dit tempo gaat dan zijn zij volgend jaar nog veel hoger. Het blijft het principe. Je moet niet tweeduizend vijfhonderd euro (EUR 2.500,--) geven voor iets wat binnen de normale taakuitoefening valt. Het ene jaar valt het mee, het andere jaar valt het tegen."

De voorzitter bedankt de heer Jorna voor zijn opmerking en geeft het woord aan de heer Vreeken. _____ De heer Vreeken geeft vervolgens aan: "Het lijkt mij goed dat wij hier niet pennywise but pound _____ foolish gaan werken. Een beetje advocaat kost vijfhonderd euro (EUR 500,--) tot achthonderd euro _____ (EUR 800,--) per uur en aangezien de meeste leden uit de Raad van Commissarissen op een hoger niveau zitten dan dit soort topadvocaten, vind ik het een buitengewoon schappelijk tarief, want het _____ gaat erom dat Ahold de beste mensen kan aantrekken en daar hoort een redelijke vergoeding _____ tegenover en tweeduizend vijfhonderd euro (EUR 2.500,--) komt wellicht uit op, ik denk, tweehonderd euro (EUR 200,--) per uur en er zit zo ontzettend veel voorbereidingstijd in. Dus ik vind het een heel schappelijk tarief."



De voorzitter bedankt de heer Vreeken voor zijn opmerking en vraag of er nog andere vragen zijn — over agendapunt 14. Hij constateert vervolgens dat er geen verdere vragen zijn. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 15 met betrekking tot het voorstel om PwC als externe — accountant te benoemen voor het boekjaar tweeduizendtweeëntwintig (2022). Hij geeft vervolgens — de aandeelhouders de mogelijkheid om vragen te stellen over dit agendapunt. De voorzitter geeft het woord aan de heer Spanjer. _____

De heer Spanjer geeft vervolgens aan: "Hoe is de accountant erachter gekomen en welke — maatregelen heeft de accountant over de kaashack bij Bakker Logistics. Welke instructies heeft de — accountant aan u gegeven, want met het verhaal wat er in het boekwerk staat, daar schiet ik niet — zoveel mee op. Ik wil weten, hoe gaat KPMG een hack aansturen." _____

De voorzitter bedankt de heer Spanjer voor zijn vraag en geeft vervolgens het woord aan mevrouw — Knight. _____

Mevrouw Knight geeft vervolgens aan dat zij zal starten met de beantwoording en dat, uiteraard, — mevrouw De Hernandez iets kan toevoegen vanuit het perspectief van PwC. Mevrouw Knight geeft — vervolgens aan: "I think what we have tried to do within our company is to look at what are the — financial impacts that it has for us as a group. And those were actually relatively minor. The biggest — impact was what it meant our customer service and there were impacts in terms of short-term — financial impacts at Albert Heijn. Those were somewhat covered by insurance. Those were some — things we had to bear in terms of being able to ensure that we provided good service to our — customers. But the audit responsibility of that is obviously with our supplier and not with our — business." _____

De heer Spanjer geeft vervolgens aan: "Maar u heeft wel een heel leuk verhaal, maar wat gaat er — verder gebeuren? Hoe gaat een accountant hiermee om? Gaat een accountant alleen maar tegen u zeggen: "dit is rotzooi, pak het anders aan"? Gaat een accountant ook nog bij Bakker Logistics — kijken? Gaan ze daar ook nog controleren hoe ze dat doen? Ik vraag juist een antwoord aan de — accountant. Hoe gaan zij dat aanpakken? Hoe gaat de volgende accountant dat aanpakken want dit kost wel op een gegeven ogenblik een hoop irritatie, een hoop klanten." _____

De heer Muller neemt vervolgens het woord en geeft aan: "Before I would like to ask to Shana how — you see that from your side, from the company's side we have the first obligation to make sure that — these kinds of risks are contained. That is why I mentioned earlier, in your and also for us concerning case of the cheese manufacturer, that we have put in place now control schedules with our main — strategic suppliers to avoid this, to make resources available from our own IT security to make sure — that we work in team with our major suppliers to avoid risks and to help each other to detect risks, — because the risk is getting higher in these kinds of digital times. That is what we do on our side. We cannot do this with thousands of suppliers but with the big suppliers we have now this partnership. — So that is a very positive point from our side, from the operational managerial side. I think that there it should start that we contain that risk as first one." _____

De heer Spanjer geeft aan dat hij dat wel begrijpt maar vraagt wat Ahold Delhaize heeft geleerd van de opmerking die de accountant hierover aan Ahold Delhaize heeft gemaakt. _____

De heer Muller geeft vervolgens het woord aan mevrouw De Hernandez en vraagt wat de rol van de accountant is in dit proces. _____

De voorzitter vraagt aan mevrouw De Hernandez of ze de vraag heeft begrepen. _____

Mevrouw De Hernandez geeft aan dat ze de vraag begrijpt en geeft vervolgens aan: "I think it is, — partly, repeating some of what Frans already described. The first is if there are any issues that have



a financial impact on the company, understanding what happened and so forth. So, we meet with risk and controls. We meet with legal. We meet with management to understand what went wrong and — what has management done to ensure that, number one, the financial statements are properly — represented and, two, what are they going to do to remediate and avoid future situations, and that is the role that we play."

De heer Spanjer neemt vervolgens het woord en geeft aan: "When you got a call from Ahold — Delhaize that they have a hack problem. When did you get that call? When? Is it twenty (20) hours — after that or twenty-four (24) hours or thirty-six (36) hours? When did you get the call that we have a problem, what we have to do, from your perspective?"

Mevrouw De Hernandez geeft aan dat dat een goede vraag is en geeft vervolgens aan: "Our — relationship with Ahold Delhaize and what I have experienced in the past is as soon as there is an — issue that takes place, management picks up the phone and notifies us basically immediately, right — away, and discusses what is their protocol, how are they going to investigate the issue, and then we discuss what we then need to do from an audit perspective."

De heer Muller geeft aan dat hij veronderstelt dat dit eenzelfde soort procedure zal zijn van — bestuurlijke zijde met de nieuwe, inkomende accountants van Ahold Delhaize, KPMG. De heer — Muller merkt op dat deze vraag van de heer Spanjer ook is beantwoord.

De voorzitter bedankt de heer Spanjer en bedankt mevrouw De Hernandez voor haar uitleg met — behulp van mevrouw Knight. Hij geeft aan dat dat erg behulpzaam was.

De heer Muller merkt op dat er nog een vraag is.

De voorzitter excuseert zich en merkt op dat er nog een andere vraag is. Hij excuseert zich — nogmaals dat hij dat heeft gemist en geeft het woord aan de volgende spreker.

Een deelnemer uit de zaal geeft aan dat PricewaterhouseCoopers een gevestigde naam is op het — gebied van accountancy. Hij zou graag willen weten wat de relatie mogelijk kan zijn met Russische — oligarchen.

Mevrouw De Hernandez neemt vervolgens het woord en beantwoordt de vraag als volgt: "As PwC — we apply worldwide any of the sanctions across all of our clients around the world. As you have — probably read in the press, our PwC Russian firm will be leaving the PwC network. So, that is — something that we have mutually decided to do from a network perspective. So, we evaluate each — individual situation on a one-on-one basis, but we apply any sanction that exists anywhere in the — world across all of our clients."

De voorzitter bedankt mevrouw De Hernandez en constateert dat er geen andere vragen zijn.

De voorzitter gaat vervolgens verder naar agendapunt 16 en geeft aan: "I will proceed with agenda — item 16, the proposal to appoint KPMG as the external account for the financial year two thousand — and twenty-three (2023)."

De voorzitter geeft vervolgens de aandeelhouders de mogelijkheid om vragen te stellen over dit — agendapunt. Hij vraagt of er vragen zijn over agendapunt 16. Hij constateert vervolgens dat er geen vragen zijn.

De voorzitter gaat verder naar agendapunt 17 tot en met 20 en geeft aan dat hij daarna de — aandeelhouders wil uitnodigen om vragen te stellen over deze vier (4) voorstellen. De voorzitter geeft vervolgens aan: "But before doing so, please ensure that you cast your votes if you wish to do so. — The voting will be closed after our discussions on agenda item 20."

De voorzitter begint met agendapunt 17 en geeft vervolgens aan: "This is the proposal to authorize — the Management Board for a period of eighteen (18) months from the date of this annual general —



meeting, until and including the thirteenth day of October two thousand and twenty-three (2023), to issue common shares or grant rights to acquire common shares, subject to the approval of the Supervisory Board and to a maximum of ten percent (10%) of the share capital."

De voorzitter gaat vervolgens verder naar agendapunt 18 en geeft vervolgens aan: "This is the proposal to authorize the Management Board for a period of eighteen (18) months from the date of this annual general meeting, until and including the thirteenth day of October two thousand and twenty-three (2023), to restrict or exclude, subject to the approval of the Supervisory Board, preemptive rights in relation to the issuance of common shares or the granting of rights to acquire common shares."

De voorzitter gaat verder naar agendapunt 19 en geeft vervolgens aan: "Agenda item 19 is the proposal to authorize the Management Board for a period of eighteen (18) months from the date of this annual general meeting, until and including the thirteenth day of October two thousand and twenty-three (2023), to acquire common shares in the company subject to the approval of the Supervisory Board and subject to the terms that are further described in the explanatory notes of this meeting."

De voorzitter gaat verder naar agendapunt 20 en geeft aan: "This is the proposal to cancel any or all common shares in the share capital of the company, currently held or repurchased by the company, resulting in a reduction of the company's issued share capital."

De voorzitter merkt op dat dit het laatste agendapunt is en nodigt de aandeelhouders vervolgens uit om vragen te stellen over de laatste vier (4) agendapunten, agendapunt 17 tot en met 20. Hij constateert vervolgens dat er geen vragen zijn.

De voorzitter geeft vervolgens aan: "To all the participants at Taets, as well as our virtual participants, the opportunity to cast your votes will be closed shortly. So please ensure that you have cast their votes should you wish to do so. For those of you who use the voting cards, these cards will now be collected. Can we have the people in here to collect them?"

De voorzitter geeft daarna aan: "Has everybody handed in their voting cards. Is there anyone else sitting with a voting card out there? Now is the time to hand them in. In a couple of seconds, the voting will close. Is there anyone else who wants to hand in their voting cards? Then, all the voting is now closed. In a few minutes we will show you the votes collected electronically. The votes of the voting cards will be processed after this meeting, and the total votes and the results will be posted on our webpage."

De voorzitter merkt vervolgens op: "Before proceeding to the voting results, we will show you a short video, but first I would like to say my thanks to Mary Anne Citrino who will be leaving the Supervisory Board after this meeting. Mary Anne served on the Supervisory Board for almost six (6) years, and we have valued her outstanding contribution to Ahold initially, and, after the merger, to Ahold Delhaize. Her extensive knowledge in the areas of strategy and corporate finance will be greatly, greatly missed. Thank you Mary Anne, I wish you all the best for the future."

De voorzitter geeft vervolgens aan dat de aandeelhouders, terwijl zij wachten op de stemuitslagen, naar een hele korte video van Ahold Delhaize kunnen kijken over hoe de merken van Ahold Delhaize mensen helpen om goed te eten, tijd te besparen en beter te leven. Hij verzoekt vervolgens om de video te starten.

De voorzitter gaat na de video verder met het stemresultaat per agendapunt. Hij merkt op dat notaris Van Olfen hem heeft laten weten dat hoewel de stemmen op de stemkaarten nog verwerkt moeten worden, deze stemmen niet zullen veranderen of het voorstel is aangenomen of niet. Hij verzoekt



notaris Van Olffen om dat te bevestigen. _____

Notaris Van Olffen bevestigt dit. _____

De voorzitter verzoekt notaris Van Olffen dit te herhalen nu hij hem niet goed heeft verstaan. Hij _____
verzoekt hem de microfoon aan te zetten indien deze niet werkt. _____

Notaris Van Olffen bevestigt dit nogmaals. _____

De voorzitter start met agendapunten 4 tot en met 7 en vervolgt: "We start with the proposal to adopt the two thousand and twenty-one (2021) financial statements. As you can see one hundred percent (100%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 4." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en bedankt alle aandeelhouders. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 5 en geeft aan: "We continue to agenda item 5, the _____
proposal to determine the dividend over the financial year two thousand and twenty-one (2021). As _____
you can see, ninety-nine thirteen/hundredths percent (99.13%) of the electronic votes were cast in _____
favour." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 6 en geeft aan: "We continue on agenda item 6, the proposal to advise on the remuneration report. And as you can see, eighty-eight sixty-nine/hundredths percent (88.69%) of the electronic votes were cast positively." De voorzitter bedankt de aandeelhouders. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 7 en geeft aan: "Agenda item 7, the proposal to discharge the liabilities of the members of the Management Board. Ninety-eight fifty-eight/hundredth percent (98.58%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 7." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 8 en geeft aan: "We move on to agenda item 8, the proposal to discharge the liabilities of the members of the Supervisory Board. And as you can see, ninety-eight fifty-eight/hundredths percent (98.58%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 8." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en bedankt de aandeelhouders. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 9 en geeft aan: "Onwards to the proposal to reappoint Bill McEwan as a member of the Supervisory Board. As you can see, ninety-eight twenty-nine/hundredth percent (98.29%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 9." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en hij feliciteert de heer McEwan met zijn herbenoeming bij de Raad van Commissarissen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 10 en geeft aan: "We move on to agenda item 10, the _____
proposal to reappoint René Hooft Graafland as a member of the Supervisory Board. As you can see _____
ninety-eight ninety-nine/hundredth percent (98.99%) of the electronic votes were cast in favour of _____
agenda item 10." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en hij feliciteert de heer _____
Hooft Graafland met zijn herbenoeming bij de Raad van Commissarissen. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 11 en geeft aan: "We continue to agenda item 11, the _____
proposal to appoint Pauline van der Meer Mohr as a new member of the Supervisory Board. And as _____
you can see ninety-five sixty-five/hundredth percent (95.65%) of the electronic votes were cast in _____
favour of agenda item 11." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. Hij feliciteert _____
mevrouw Van der Meer Mohr met haar benoeming en heet haar welkom bij de Raad van _____
Commissarissen van Ahold Delhaize. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 12 en geeft aan: "That leaves us to agenda item 12, the _____
proposal to reappoint Wouter Kolk as member of the Management Board. As you can see ninety- _____
nine eighty-eight/hundredth percent (99.88%) of the electronic votes were cast in favour of agenda _____
item 12." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en hij feliciteert de heer Kolk met _____



zijn herbenoeming bij de Raad van Bestuur. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 13 en geeft aan: "So we continue with agenda item 13, the proposal to adopt the amended remuneration policy for the Management Board. And as a reminder, a majority of seventy-five percent (75%) of the votes cast is required for this topic and for the following agenda item. If we go to agenda item 13, I can see that ninety-four eighty-eight/hundredth percent (94.88%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 13." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 14 en geeft vervolgens aan: "Agenda item 14, subsequently, the proposal to adopt the amended remuneration policy for the Supervisory Board. And as you can see, ninety-six twenty-two/hundredth percent (96.22%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 15." De voorzitter stelt vast, met inachtneming van het meerderheidsvereiste van vijftien procent (75%) dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 15 en geeft aan: "Agenda item 15, the proposal to reappoint PwC as the external auditor for the financial year two thousand and twenty-two (2022). As you can see, ninety-nine seventy-five/hundredth percent (99.75%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 15." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 16 en geeft aan: "Agenda item 16, the proposal to appoint KPMG as the external auditor for the financial year two thousand and twenty-three (2023). I conclude that ninety-nine eighty-nine/hundredth percent (99.89%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 16." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen en bedankt de aandeelhouders. _____

De voorzitter gaat verder met agendapunt 17 en geeft aan: "I would like to continue with the proposal to authorize the Management Board to issue shares. As you can see ninety-seven seventy-two/hundredth percent (97.72%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 17." De voorzitter stelt vast dat de machtiging is verleend. _____

De voorzitter vervolgt met agendapunt 18 en geeft aan: "Agenda item 18, the proposal to authorize the Management Board to restrict and exclude pre-emptive rights. Ninety-six sixty-six/hundredth percent (96.66%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 18." De voorzitter stelt vast dat de machtiging is verleend. _____

De voorzitter vermeldt dat er nog twee (2) stemmingen zijn en gaat verder met agendapunt 19. Hij geeft aan: "The proposal to authorize the Management Board to acquire common shares. As you can see on the screen behind me, ninety-nine twenty-one/hundredth percent (99.21%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 19." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen.

De voorzitter vervolgt met agendapunt 20 en geeft aan: "Then I would like to move on to the final voting agenda item, the proposal to cancel shares. As you can see ninety-nine eighty-two/hundredth percent (99.82%) of the electronic votes were cast in favour of agenda item 20." De voorzitter stelt vast dat het voorstel is aangenomen. _____

De voorzitter vervolgt: "Those were all the voting results for this year. There will be a small adjustment once we have also the manual votes in, but as you can see on the amount of votes made, it will not change the outcome materially." _____

De voorzitter gaat verder met de rondvraag en gaat na of er nog laatste vragen zijn. Hij stelt vast dat dit niet het geval is. _____

De voorzitter geeft aan: "Then to everyone present here Zaandam and virtually, thank you for attending and participating in this meeting. There were a lot of good questions and a good _____



conversation. I can see that you have missed having an in-person general meeting. And I repeat — what I said initially that we believe that shareholders democracy is of vital importance. I have enjoyed the dialogue with you today and we look forward to continue this dialogue throughout the year. As the meeting closes, I would like to invite you to have a drink outside this hall. I kindly ask you just to hand in your headphones and the voting devices when leaving this room. And in return, you will receive a small gift." _____

De voorzitter sluit de vergadering en dankt de aandeelhouders. _____

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

(get.): M. van Olffen. _____

UITGEGEVEN VOOR AFSCHRIFT

