



NOTULEN ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN BETER BED HOLDING N.V.

Gehouden op donderdag, 24 april 2008 in het Hilton Hotel, Apollolaan 138 te Amsterdam.

Aanwezig namens Beter Bed Holding N.V.

Raad van Commissarissen: De heer M.J.N.M. van Seggelen (voorzitter)
De heer E.F. van Veen (vicevoorzitter)
De heer C.A.S.M. Renders
De heer J. Blokker

Directie: De heer F.J.H. Geelen (directievoorzitter)
De heer E.J. van der Woude (financieel directeur)

1. Opening

De heer Van Seggelen opent de vergadering en heet alle aanwezige aandeelhouders van harte welkom. De heer Van Seggelen stelt de Raad van Commissarissen en de Directie van Beter Bed Holding N.V. voor. Voorts verwelkomt hij de heren W. Prins en W. Pullens van het accountantskantoor Ernst & Young, evenals de heer P. Ervens, Directeur van Matratzen Concord GmbH en de heer D. van Hoeve, Group Controller bij Beter Bed Holding N.V., en de heren R. Philips en R. Wouters, die namens de Ondernemingsraad van Beter Bed B.V. aanwezig zijn. Mevrouw B. Ouassou wordt benoemd tot secretaris van de vergadering en zal de notulen verzorgen. De vergadering wordt opgenomen.

Van de in totaal 21.805.117 uitstaande aandelen zijn op deze vergadering 13.288.172 aandelen (60,9%) vertegenwoordigd.

De heer Van Seggelen meldt dat het de twaalfde keer na de beursgang is dat de algemene vergadering van aandeelhouders van Beter Bed Holding N.V. plaatsvindt. Daarnaast brengt hij het 25-jarig bestaan van Beter Bed onder de aandacht en de opening van de duizendste winkel in 2008. De heer Van Seggelen blikt terug op het verslagjaar 2007, waarin de winst bijna 17% hoger was dan in 2006. In de detailhandel in niet-levensmiddelen is naast het aanbod en de prijs de koopbereidwilligheid van de consument van groot belang. De onzekerheid van de consument tot het doen van aankopen en de invloed die dit kan hebben op de resultaten in het verdere jaar maken dat de vooruitzichten voor 2008 enigszins onzeker zijn.

2. Verantwoording over de verslagperiode over het jaar 2007

a. Verslag van de Directie

De Directie geeft met gebruikmaking van een presentatie de belangrijkste ontwikkelingen van het boekjaar 2007 weer. Deze presentatie is terug te vinden op de website van de onderneming www.beterbedholding.com.

De heer Van der Woude start de presentatie met een toelichting op de jaarrekening 2007.

Resultaten 2007

Over het jaar 2007 is met € 351,2 miljoen 9,7% meer omzet gerealiseerd dan in 2006. De onderneming kent een seizoenontwikkeling in de omzet en het resultaat, waarbij het eerste en het vierde kwartaal altijd beter zijn dan het tweede en het derde kwartaal. In het eerste kwartaal van 2008 is 4,5% meer omzet gerealiseerd dan in het eerste kwartaal van 2007. De omzet is in het vierde kwartaal 2007 lager dan de omzet in het vierde kwartaal van 2006. De omzetontwikkeling in Duitsland wordt gezien als belangrijkste reden voor deze daling; het vierde kwartaal van 2006 is positief beïnvloed door de btw-verhoging, die op 1 januari 2007 van kracht is geworden. Veel consumenten hebben voor deze btw-verhoging hun aankoop gedaan, wat de vergelijkingsbasis in het vierde kwartaal bemoeilijkt. Het operationele resultaat is in het eerste kwartaal van 2008 vrijwel gelijk aan het operationele resultaat in het eerste kwartaal van 2007. De winst per aandeel is gestegen van € 1,10 in 2006 naar € 1,27 in 2007. De pay-out ratio is 83% ten opzichte van 82% in 2006. Samen met de inkoop van eigen aandelen is er 100% van de winst uitgekeerd in de vorm van dividend of inkoop van eigen aandelen. De kasstroom is gestegen van € 29,9 miljoen in 2006 naar € 34,5 miljoen in 2007. De investeringen zijn in 2007 in verband met het groot aantal winkelopeningen aanzienlijk hoger dan in 2006; 165 filialen zijn geopend en 44 filialen zijn gesloten. Het balanstotaal is van bijna € 83 miljoen gestegen naar € 95,2 miljoen. De onderneming is niet helemaal tevreden over de ratio van de omzet gedeeld door de voorraad, die aan het einde van 2007 gedaald is naar 7,8 ten opzichte van 8,3 aan het einde van 2006. De voorraad is in het eerste kwartaal van 2008 evenwel met ca. € 4,5 miljoen verminderd ten opzichte van 31 december 2007, waardoor de voorraad weer op het gewenste niveau is. De brutomarge is in 2007 gestegen naar ruim € 188 miljoen; dit is 53,7% van de omzet tegen 53,4% in 2006. Het bedrijfsresultaat is 10,6% van de omzet in 2007 ten opzichte van 10,8% in 2006. De nettowinst is in 2007 € 27,6 miljoen, zijnde 7,9% van de omzet. De uitbreiding van het filialenbestand is de voornaamste reden dat de voorraden van ruim € 40 miljoen naar circa € 49,8 miljoen zijn gestegen. De stijging van de kortlopende bankschuld in 2007 ten opzichte van 2006 heeft te maken met de uitkering van 82% van de winst, de inkoop van aandelen en de stijging van de voorraad. Aan het eind van het eerste kwartaal van 2008 staat er door de daling van de voorraad nog slechts € 1,8 miljoen aan langlopende schulden op de balans. Naast de stijging van de voorraad is er over 2007 sprake van een daling van de niet-rentedragende schuld. Dit resulteert in een kasstroom uit operationele activiteiten van € 21,4 miljoen ten opzichte van € 28,7 miljoen in 2006. De opbrengst uit de emissie heeft betrekking op het uitoefenen van opties in maart 2007. De optieserie uit 2003 is toen door alle optiehouders uitgeoefend. De dividenduitkering plus de inkoop eigen aandelen is € 27,5 miljoen ten opzichte van een winst van € 27,6 miljoen. Een en ander resulteert in een nettokasstroom van € 16 miljoen negatief.

De heer Geelen vervolgt de presentatie.

Doelstellingen

De kerndoelstellingen zijn wederom verbetering van de nettowinst, ongeacht de marktomstandigheden en de realisatie van een operationele marge van meer dan 12,5% van de netto-omzet.

Strategie

De strategie van de onderneming richt zich op:

- het verbeteren van de omzet door expansie van het filialennet en door promotionele activiteiten en de introductie van nieuwe producten;
- het verbeteren van de brutomarge;
- het verlagen van de gemiddelde kosten per winkel door:
 - meer winkels bij eenzelfde overhead;
 - het sluiten van slecht presterende filialen;
 - het realiseren van efficiencyverbeteringen in het logistieke apparaat;
- een winstgevende expansie.

Formules

Bij **Matratzen Concord** is de omzet circa € 193 miljoen. Dit is 10% hoger dan in 2006 en in de vergelijkbare winkels 3% hoger dan in 2006. Dit is echter inclusief het effect van de btw-verhoging in Duitsland. Matratzen Concord heeft als gevolg van de btw-verhoging in Duitsland een moeizame start doorgemaakt in 2007. In het eerste kwartaal van 2007 is er dankzij een zeer agressieve, promotionele campagne toch een behoorlijke plus gerealiseerd. De tweede helft van 2007 toont een duidelijke verbetering van de brutomarge. Er zijn netto 77 winkels geopend.

Beter Bed laat een omzetgroei van 3,9% zien. Door de opening van veel winkels is de like-for-like in vergelijkbare winkels gedaald, maar Beter Bed presteert vooralsnog boven de markt.

Bij **DBC**, groothandel en distributeur van M Line-matrassen en -boxsprings, is de omzet met 27,7% naar € 15,4 miljoen gestegen. Deze omzetontwikkeling bestaat voor € 9,3 miljoen uit leveringen aan formules van Beter Bed Holding (intercompany) en € 6,1 miljoen aan derden.

El Gigante del Colchón heeft in 2007 een omzetgroei van 6,9% gerealiseerd tot € 13,9 miljoen. In de vergelijkbare winkels is de omzet gedaald met ruim 16%. Vanaf het einde van het eerste kwartaal van 2007 heeft El Gigante del Colchón een significante daling van het aantal bezoekers ervaren. Om de invoering van het nieuwe IT-systeem in het tweede kwartaal niet te hinderen is er begin 2007 besloten om de expansie in Spanje te stoppen. Daarna is de expansie, door de huurprijzen die niet in relatie stonden tot de verslechterde marktomstandigheden, nog wat langer uitgesteld. In december zijn winkels in de regio Madrid geopend. De onderneming heeft daar inmiddels drie winkels.

De omzet bij de cash & carry formule **BeddenReus** is met 34,1% gestegen en met 11,7% in de vergelijkbare winkels. BeddenReus is een winstgevend bedrijf met goede expansiemogelijkheden.

Slaapgenoten is 2007 aanvankelijk goed begonnen, maar heeft in het vierde kwartaal van 2007 moeilijkheden ondervonden. Door de opening van een aantal filialen vertoont Slaapgenoten een groei in de omzet van 42,5% en een omzetontwikkeling van 3,9% in de vergelijkbare winkels.

De nieuwe formule in Duitsland, **MAV**, heeft ca. € 2 miljoen omzet gerealiseerd. Bij de publicatie van halfjaarcijfers op 29 augustus 2008 zullen waarschijnlijk de eerste like-for-like cijfers bekend worden gemaakt.

Per saldo realiseerden de Beter Bed Holding formules een omzetgroei van 9,7% en 0,5% in de vergelijkbare winkels. De btw-verhoging in Duitsland heeft de brutomarge in het begin van 2007 enigszins onder druk gezet. Dit is gecorrigeerd door prijsverhogingen later in het jaar. Ondanks de btw-verhoging is het jaar 2007 met een hogere brutomarge afgesloten, 53,7% ten opzichte van 53,4% in 2006. De kosten per winkel zijn in 2007 weer met 1% gedaald. In het eerste kwartaal van 2008 zijn de kosten per winkel met ongeveer 3% gedaald. In 2007 zijn er in totaal 165 winkels geopend en 44 winkels gesloten, waarmee Beter Bed Holding een totaal van 960 winkels had. Deze expansie heeft grotendeels bij Matratzen Concord in Duitsland plaatsgevonden, maar ook in Nederland, Oostenrijk en Zwitserland en sinds september 2007 tevens in België. Het jaar 2007 wordt gekenmerkt door de btw-verhoging in Duitsland, en vanaf medio 2007 door onzekerheid op de financiële markten en toenemende onzekerheid bij de consumenten en de daarmee samenhangende koopbereidheid.

Resultaten eerste kwartaal 2008

De omzet is van bijna € 92 miljoen gegroeid naar ca. € 96 miljoen, een groei van ruim 4%. De brutomarge is duidelijk verbeterd van 52,2% in 2006 naar 53,3% in 2007. De bedrijfslasten zijn als percentage van de omzet gestegen door een omzetsdaling van ca. 5% in vergelijkbare winkels. De kosten per winkel zijn gedaald. Het bedrijfsresultaat komt hiermee ongeveer op het niveau van 2007 uit. Door het definitief worden van een optieserie was er in 2007 een belastingbate van € 1 miljoen. In het eerste kwartaal van 2008 is deze belastingbate slechts € 0,2 miljoen. Het eerste kwartaal van 2008 is uitgekomen op een nettowinst van € 7,9 miljoen, 8,3% van de omzet, tegen circa € 8,9 miljoen, 9,7% in 2006. Ondanks een omzetstijging van 4,5% is het bedrijfsresultaat vrijwel gelijk gebleven. De onderneming verwacht in het tweede kwartaal van 2008 een nettowinst van ca. € 4,3 miljoen te realiseren.

b. Bericht van de Raad van Commissarissen

De heer Van Seggelen beschrijft de functie en de verantwoordelijkheden van de Raad van Commissarissen. De Raad houdt toezicht op en staat de Directie ter zijde. De onderneming kent een goed functionerende Auditcommissie, die in 2007 veel zorg heeft besteed aan de risico-inventarisatie. De procedures die betrekking hebben op de risicoanalyse, -beheersing en -controle geven de Raad van Commissarissen voldoende zekerheid om de bestuursverklaring van de Directie goed te keuren. Daarnaast kent de onderneming een Remuneratiecommissie die het remuneratiebeleid heeft geformuleerd (agendapunt 4). Verder onderschrijft de Raad van Commissarissen de Corporate Governance code (agendapunt 3), waarbij de Raad haar standpunt niet gewijzigd heeft ten opzichte van vorig jaar. Ook is de samenstelling van Raad van Commissarissen aan de orde gekomen. De Raad is van mening dat de Raad van Commissarissen op de juiste wijze is samengesteld en al een groot aantal jaren samen goed functioneert. De komende jaren zullen er wisselingen van de commissarissen moeten plaatsvinden. De Raad heeft overleg over de wijze waarop een soepele overgang volbracht kan worden.

De Raad van Commissarissen is tevreden over de ontwikkelingen van de onderneming, die goed presteert ondanks een wat onvoorspelbaar consumentengedrag. De uitstekende organisatie, die nog behoorlijk wat groei aankan, heeft aan deze prestatie bijgedragen. De Raad is trots op het tot nu hoogst behaalde resultaat in het 25-jarig bestaan van de onderneming.

c. Vragen

Hierna volgt een aantal vragen van aandeelhouders. De vragen worden grotendeels door de heer Geelen beantwoord.

- De heer J.P. Beijers namens Orange Fund N.V., Orange Oranje Participaties N.V. en als gemachtigde van Robeco CGF European Midcap complimenteert Beter Bed Holding met het uitstekende resultaat in 2007 en brengt zijn felicitaties over ter gelegenheid van het 25-jarig jubileum van de onderneming in 2008. Hij stelt de volgende vragen:

Zijn er voor de risicoparagraaf in 2008 nog aanvullende actiepunten te verwachten?

De heer Van Veen, voorzitter van de Auditcommissie, beantwoordt deze vraag. De onderneming heeft een systeem opgezet, waarbij een aantal keren per jaar de financiële, operationele, commerciële en juridische risico's gemonitord worden. De Auditcommissie loopt deze risico's twee maal per jaar consciëntieus met de Directie in aanwezigheid van de accountants na. In het jaarverslag staat beschreven dat de Auditcommissie de controle uitvoert op basis van een maandelijkse rapportage van omzet en winst, tussentijdse omzetrappages en besprekingen van de resultaten met het management. De Auditcommissie heeft geconstateerd dat de onderneming 'in control' is en zal geen aanvullende actiepunten opvoeren. De onderneming heeft lering getrokken uit de kwestie van de gifcontainer in 2007 en hierop maatregelen getroffen om herhaling te voorkomen. De Auditcommissie tracht op voorhand de risico's zo goed mogelijk te voorzien.

Zijn er nieuwe ontwikkelingen te melden over de concurrentieverhouding met MFO in Duitsland na de lancering van de MAV-formule? Is de marge bij MAV vergelijkbaar met die van Matratzen Concord?

Er zijn geen bijzonderheden te melden over de concurrentieverhouding met MFO, behalve dat MFO ook verder gaat met expansie. Op dit moment is de marge bij MAV lager dan bij Matratzen Concord.

Zijn er in Nederland voor Beter Bed de komende jaren nog voldoende vestigingspunten om het expansiebeleid te kunnen doorvoeren zonder kannibalisme te veroorzaken?

De grootste groei van winkels wordt bij de formules BeddenReus en Matrassen Concord verwacht. Beter Bed zal zich nog op enkele nieuwe woonboulevards vestigen en zo uitkomen op een totaal van ca. 100 winkels. Bij BeddenReus en Matrassen Concord, die beide op dit moment ca. 30 winkels in Nederland hebben, zal het aantal filialen op termijn verdubbelen.

Is de onderneming, gelet op de marktomstandigheden, tevreden over de resultaten in Spanje en hebben de resultaten nog invloed dit jaar op het tempo van filiaalopeningen?

Aan de ene kant is de onderneming niet tevreden met een bedrijf dat in de vergelijkbare winkels een daling van 16,2% vertoont. Aan de andere kant is er door de investering en de invoering van SAP op het moment een zeer goed lopende operatie in Spanje, die met sterke processen ook richting de leveranciers in staat is om hen met hun zwaktes te confronteren. De Directie voert intensieve gesprekken met de Raad van Commissarissen over de winkelopeningen en gaat bij de investeringsvoorstellen voor die winkels uit van zeer conservatieve omzetverwachtingen. De onderneming is van plan verder te expanderen en is momenteel op twee belangrijke markten actief, in Catalonië met 40 en in Madrid met drie winkels. Het organisatorische model in Madrid maakt gebruik van dezelfde systemen als El Gigante del Colchón in Barcelona en wordt vanuit het kantoor in Barcelona bestuurd, waardoor de kosten laag blijven.

Valt de logistiek voor Matrassen Concord België onder Nederland of onder Duitsland? Wat zijn de eerste ervaringen in België en geven deze aanleiding tot expansie?

De onderneming is tevreden met de ontwikkeling van de drie winkels in België en voorziet zeker expansie. De besturing van het bedrijf vindt plaats vanuit Uden en het IT-systeem loopt via Keulen.

- De heer M. Hartog namens Todlin N.V. sluit zich volledig aan bij de felicitaties van de heer Beijers en stelt enkele vragen.

Welke marketinginstrumenten gebruikt de onderneming, welke zijn het meest effectief en is het rendement daarvan te meten?

De marketinginstrumenten zijn formule- en landafhankelijk. In Nederland is de folder het meest effectieve marketinginstrument en in Duitsland is dat de actieposter op de etalages van een filiaal. Matrassen Concord kent een locatiebeleid, waarbij vestigingen goed zichtbaar zijn en zich bevinden op een doorgaande weg bij een verkeerslicht of kruising. Belangrijk is hierbij de integratie tussen de opbouw van het assortiment, de communicatie via een poster of folder en wat de verkopers met het aanbod kunnen doen. De onderneming probeert in de assortimentsstrategie meerwaarde te creëren door bepaalde merken te creëren, bij voorkeur zelf, of via fabrikanten. De omzet betreft voor 10% fabrikantenmerken en 90% zijn ofwel private labels (40%) of eigen merken. Fabrikantenmerken bieden relatief lage en de eigen merken bieden relatief hoge marges. Deze methodiek is in alle landen toe te passen op basis van de kracht die de onderneming aan de inkoopkant heeft.

Maakt de onderneming gebruik van vaste leveranciers? Zijn de inkoopcondities de laatste jaren verbeterd en zo ja, op welke terreinen? Heeft het afsluiten van een gedragscode in het kader van duurzaam ondernemen invloed gehad op de relatie met leveranciers?

In verband met het volume en de hoge kosten van transport maakt Beter Bed voor matrassen en bedbodems gebruik van leveranciers die zich dichtbij bevinden. De ledikanten en kasten komen vooral uit Brazilië en Azië. Het assortiment wisselt relatief weinig. Beter Bed kent een langdurige relatie met de leverancier, waarbij gekeken wordt naar de kwaliteit van het product en naar de logistieke kwaliteiten van de leverancier. Die langdurige relaties met fabrikanten zijn erg belangrijk voor de onderneming.

Hoe reageren uw concurrenten op het succes van de Beter Bed Holding formules en geeft dit reden tot zorg?

Beter Bed Holding is in Nederland, Duitsland en in het gebied rondom Barcelona marktleider. De onderneming houdt de reacties van concurrenten nauwlettend in de gaten.

Wat is de snelheid van de maandelijkse rapportage?

De heer Van der Woude antwoordt dat de Directie dagelijks de omzetten van de diverse formules krijgt, waarop de onderneming een forecast voor de lopende maand en voor het kwartaal maakt. Voor wat betreft de formele rapportage worden de omzetten op de derde werkdag gerapporteerd en de volledige financiële rapportage volgt op de zevende werkdag.

In hoeverre is er bij Beter Bed sprake van een vergelijkbare omzet terwijl er bij Duitsland sprake is van een grote verandering qua oppervlakte? Scheppen de like-for-like cijfers die de onderneming presenteert een reëel beeld over de gang van zaken bij de betreffende winkels?

Enerzijds vallen winkelopeningen in zowel Nederland als Duitsland altijd gedeeltelijk in het verzorgingsgebied van een reeds bestaande winkel en hebben derhalve een effect op de like-for-like omzet. Anderzijds worden de kosten ook niet gecorrigeerd als er een winkel wordt geopend in het verzorgingsgebied van een bestaande winkel. De -0,9 like-for-like bij Beter Bed B.V. is vooral ontstaan door de winkelopeningen.

- De heer H. Rienks uit Nieuwerkerk a/d IJssel:

Wat doe je met een winkel die je, ondanks een omzetsdaling, niet wilt sluiten maar waarvan je de kosten 20% omlaag wilt brengen?

Als alle andere winkels in een bepaald gebied goede resultaten neerzetten, dan wordt er gezocht naar de reden voor omzetverlies van die ene winkel. Afhankelijk van de situatie moet naar een oplossing worden gezocht. Als de markt naar beneden gaat en het lukt niet om de omzet in bestaande winkels overeind te houden dan moeten de kosten dalen door minder manuren, efficiëntieverbetering in de logistiek en door een lagere huur. De districtmanagers moeten deze stappen zetten en vervolgens winkels openen die beter presteren dan het gemiddelde.

In Spanje worden matrassen thuisbezorgd. Is er in Spanje, net als in Duitsland, een markt voor een cash & carry concept?

Er is in Spanje wel een markt voor cash & carry, bijvoorbeeld Ikea. De Beter Bed Holding formule werkt echter met gemiddelde prijzen die ver boven die van Ikea liggen. De formule van El Gigante del Colchón leent zich niet voor een cash & carry concept.

Zou het lonen om met Matratzen Concord naar grotere winkels te gaan en een groter assortiment aan te bieden dan alleen matrassen?

De winkels die de onderneming nu opent, zijn over het algemeen al groter dan het huidige gemiddelde van 265m². Er is groei in het aantal winkels met meer dan 400m². De groei zit in een uitbreiding van het assortiment op de kerncompetentie. Deze competentie ligt in Duitsland vooral op het gebied van matrassen en de onderneming ziet geen noodzaak om in een nieuwe formule te investeren.

- De heer F.G. van Overbeeke uit Ugchelen sluit zich ook aan bij de vorige sprekers voor wat betreft felicitaties met het behaalde resultaat. Hij voegt eraan toe dat het jaarverslag en de presentatie zeer toereikend en helder zijn.

Is de ebitmarge van 12,5% het maximaal haalbare in vergelijking tot andere aanbieders, zoals Tempur en Hästens, die 15% of meer hanteren?

Op korte termijn is de doelstelling van 12,5% het maximaal haalbare. De vergelijking met Tempur en Hästens gaat niet op; zij zijn producenten en Beter Bed is retailer.

In het jaarverslag staat dat de onderneming meer met branding wil gaan doen. Wordt hier branding van de formules of van de eigen merken bedoeld? Wat doet de onderneming daar op dit moment aan en wat wil de onderneming bereiken?

Het gaat in het jaarverslag met name over de collecties. In 2007 is het merk Alpin+ geïntroduceerd. Deze ledikanten worden door een kwalitatief hoogstaande Zwitserse producent gemaakt. De Alpin+ collectie staat voor een wat meer moderne, kwalitatief hoogstaande range in de ledikanten. Deze staat naast M Line, de top in het assortiment van Slaapgenoten en Beter Bed op het gebied van matrassen, en Karlsson voor de Zweedse bedden. Deze drie eigen merken bevinden zich aan de bovenkant van het assortiment en hebben een beter dan gemiddelde brutomarge.

Heeft de kwestie met de gifcontainer in 2007 tot imagoschade geleid en valt dit te kwantificeren? Heeft de onderneming een recallverzekering afgesloten?

Er is imagoschade ontstaan, maar er is geen meting gedaan naar de impact ervan. Alle containers worden voortaan gecontroleerd, waardoor het transportrisico volledig is afgedekt. De heer Van der Woude vult aan dat de Directie de kosten van recallverzekering heeft bekeken in relatie tot de ontstane schade omtrent de gifcontainer en toen besloten dat het vooralsnog niet aantrekkelijk is om een recallverzekering af te sluiten.

De heer Van Overbeeke brengt zijn complimenten over voor de simpelheid van de onderwerpen die in de risicoparagraaf aan de orde worden gesteld. In aanvulling op de vorige vraag merkt de heer Van Overbeek op dat er een aantal procedures in de duurzaamheidparagraaf zijn opgenomen, waarvan hij meent dat deze in de risicoparagraaf opgenomen zouden moeten worden.

De heer Van der Woude antwoordt dat de genomen maatregelen inzake transport, mede op verzoek van de heer Van Overbeeke, in de risicoparagraaf van het jaarverslag 2008 zullen worden opgenomen.

Wat is de werking van de belastingen en de opties in het eerste kwartaal van 2007?

De heer Van der Woude legt de werking van de belastingen en opties in het eerste kwartaal van 2007 uit. Bij het onvoorwaardelijk worden van opties is het voordeel, dat de optiehouder heeft en bij de optiehouder belast is, voor de onderneming fiscaal aftrekbaar. Dit voordeel geldt voor optieseries, toegekend tot en met 2005. Door afschaffing van deze aftrekbaarheid geldt dit niet voor de optieserie uit 2006 en 2007.

Het werkkapitaal valt, vooral in het vierde kwartaal van 2007, tegen. Wat is daarvoor de verklaring en welke maatregelen worden er genomen?

De heer Van der Woude verklaart dat er sprake is van een inkoopplanning op basis van de verwachte verkoop. Als reden voor de hoge voorraden geldt dat men in Duitsland te maken heeft met een cash & carry omzet, die enkel te realiseren is als de producten voorradig zijn. Het inkopen geschiedt in november op basis van de geplande omzet van december. Bij een tegenvallende omzet in december, blijft er voorraad over. In verband met de fabriekssluiting met kerst is besloten in Nederland meer in te kopen voor directe uitlevering in de eerste week van januari. De voorraad is echter aan het eind van het eerste kwartaal 2008 met € 4,5 miljoen gedaald.

In hoeverre levert de snelle betaling van facturen een bijdrage in de brutomarge?

De heer van der Woude beaamt dat Beter Bed haar crediteuren in vergelijking tot concurrentie redelijk snel betaalt. Dit hangt samen met een betalingskorting. Daarnaast heeft de onderneming afspraken over kwantiteitsbonussen. Het is moeilijk aan te geven welk deel van de brutomarge afhankelijk is van die bonussen/betalingskorting, omdat het een totaalpakket betreft dat met de leverancier is afgesproken.

Heeft Spanje perspectief qua marktaandeel in termen van winstgevendheid?

De onderneming in Spanje is in 2007 niet verliesgevend geweest. Zij concentreert zich in Spanje op Catalonië, Valencia, Malaga en Madrid en hanteert daar een business model, waarbij met een relatief bescheiden distributiecentrum 30 tot 70 winkels bediend kunnen worden. Het aantal winkels kan nog behoorlijk groeien.

- De heer W.M. Maas namens VEB feliciteert de onderneming eveneens met het 25-jarig jubileum en de behaalde resultaten.

Onderstreept de onderneming het gegeven dat het consumentenvertrouwen dalende is? Hoe wil de onderneming hier met name in Nederland en in Duitsland op reageren?

De onderneming is op de hoogte van de statistieken in beide landen over de afgelopen maanden, maar plaatst dit in een breder perspectief. De onderneming stelt zich in op een situatie waarbij er minder klanten in de winkels komen en er sprake zal zijn van stijgende kosten. Deze combinatie vereist een hogere brutomarge.

De onderneming heeft in december 2007 een winstwaarschuwing afgegeven, nadat eerder in oktober 2007 het resultaat naar boven is bijgesteld. Zijn de risicobeheersingsystemen onder controle en betrouwbaar en wat gaat de onderneming doen om herhaling te voorkomen?

De onderneming hanteert een simpele systematiek voor het afgeven van de winstverwachting: de cijfers van het eerste halfjaar plus de cijfers van het tweede halfjaar in het vorige jaar vormen de winstverwachting voor het jaar. Vervolgens heeft Beter Bed Holding in het derde kwartaal van 2007 een hogere winst gerealiseerd dan in het derde kwartaal van 2006, namelijk € 1 miljoen. Aan de hand daarvan en de goede ontwikkeling in oktober is een positieve uitspraak gedaan in oktober 2007. Vervolgens bleek het niet mogelijk de zeer sterke cijfers van december 2006 te evenaren.

Kan de Directie concrete cijfers geven over de meerjarenstrategie en wat daar de komende jaren van verwacht mag worden?

De onderneming ziet in Europa in de bestaande formules in de bestaande markten nog de mogelijkheid om ca. 1.500 winkels (exclusief MAV) te openen. Er is een behoorlijke groei in het winkelbestand en in de topline te maken. De onderneming blijft zich richten op brutomargeverbeteringen en verlaging van de kosten per winkel. Daarnaast wordt er gekeken naar nieuwe opportuniteiten zoals overnames of winkelopeningen in een nieuw land. Binnenkort zullen de eerste stappen richting Polen worden gezet.

- De heer M. van Praag uit Baarn stelt de volgende vragen:

Hoe geeft de onderneming antwoord op de behoorlijke concurrentie van Swiss Sense?

De oprichters van Beter Bed hebben geïnvesteerd in de formule Swiss Sense. Zij hebben ca. 20 winkels en zijn tot nu toe behoorlijk verliesgevend.

Voor welk bedrag heeft de onderneming aandelen ingekocht en wat gaat de onderneming het komende jaar inkopen?

De heer Van der Woude meldt dat de aandelen van de laatste serie zijn ingekocht voor een gemiddelde prijs van € 14,89. Deze gegevens zijn in het persbericht van 24 april 2008 bekend gemaakt. De plannen voor het komende jaar komen aan de orde bij agendapunt 7.

- De heer Th.M.M. Swinkels uit Erp complimenteert de onderneming met het resultaat en bedankt de medewerkers van Beter Bed Holding.

Wat koopt Beter Bed Holding in dollargelateerde landen in?

De heer Van der Woude antwoordt dat Beter Bed Holding in 2007 in Zuid-Amerika en in het Verre Oosten in dollars ingekocht heeft voor een bedrag van € 5,8 miljoen. De heer Geelen vult aan dat het volume van de onderneming in de matrassen zit die veelal in Europa ingekocht worden, maar de onderneming blijft de kansen in de dollargelateerde landen waarnemen.

- De heer M.J.A.C.H. Coenen uit Uden:

Wat was de aanleiding om in België te beginnen? Is er verschil tussen de Vlaamse en Waalse markt?

De onderneming ziet met Matrassen Concord winstmogelijkheden in België en heeft vooralsnog geen plannen om in Wallonië te starten.

Ziet u kansen in Denemarken, vooral omdat u de Duitstalige markt redelijk aantrekt?

Denen zijn voor wat betreft de producten die ze kopen niet te verwarren met Duitsers. Het is een kleine markt met slechts een paar miljoen inwoners.

Is het marketingtechnisch interessant om iets rondom Olympische sporters te doen?

DBC sponsort NOC*NSF en voorziet Olympische sporters in Peking van M Line-matrassen.

Wat doet de onderneming in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen aan het cradle-to-cradle principe?

De heer Geelen vindt het van-wieg-tot-wieg principe zeer interessant. Na de negatieve ervaring met de gifcontainer is een zeer rigide controle op de invoer van producten de hoogste prioriteit geweest. Bovendien voldoet de onderneming aan alle wettelijke verplichtingen op het gebied van afhandeling, afhalen en terugbezorgen van onze producten.

d. Behandeling en vaststelling van de jaarrekening 2007

De jaarrekening over 2007 is door de Directie opgemaakt en conform de statuten door de Raad van Commissarissen goedgekeurd in zijn vergadering op 13 maart jongstleden. De jaarrekening is voorzien van een ongeclausuleerde goedkeurende verklaring van Ernst & Young Accountants van zowel de geconsolideerde als de enkelvoudige balans en winst-en-verliesrekening. De Raad van Commissarissen adviseert tot vaststelling van de jaarrekening over te gaan. De heer Van Seggelen neemt de jaarrekening per pagina door.

- De heer M. Hartog namens Todlin N.V. stelt onder verwijzing naar pagina 47 van het jaarverslag de volgende vraag op het gebied van pensioenen:

Betekent het feit dat er sprake is van een toegezegde bijdrageregeling dat er geen risico is voor de balans en winst-en-verliesrekening door bijvoorbeeld onderdekking?

De belangrijkste pensioenregeling betreft de bedrijfstak pensioenregeling in Nederland. Dit is in principe een 'defined benefit' regeling. Echter, het pensioenfonds is op dit moment niet in staat de noodzakelijke informatie te leveren. Dat betekent dat die regeling gezien mag worden als 'defined contribution' regeling. Als het pensioenfonds, op enig moment, wel de vereiste informatie beschikbaar kan stellen, zou er op dat moment sprake zijn van een risico. Overigens heeft het pensioenfonds schriftelijk bevestigd dat een eventuele onderdekking niet in de vorm van hogere premies ten laste van de deelnemende bedrijven zal worden gebracht.

- De heer F. Boom uit Eindhoven:

Op pagina 49 bij punt 14 'Belastingen' staat dat de onderneming € 871.000 fiscaal compensabele verliezen heeft. Hoe lang kan de onderneming met de compensabele verliezen vooruit nu de oneindige termijn waarover dit kon is veranderd naar 9 jaar?

De heer Van der Woude antwoordt dat het gaat om een voorvoegingsverlies van Dormaël Slaapkamers, een onderneming die in 1996 is gekocht. Dit voorvoegingsverlies mag worden gecompenseerd met de huidige winst op het moment dat zowel de fiscale eenheid in Nederland als de betreffende vennootschap een positief resultaat haalt. Aan deze voorwaarde wordt op dit moment niet voldaan en daarom wordt er geen actieve latentie opgenomen.

- De heer H. Rienks uit Nieuwerkerk a/d IJssel:

Wat is er inzake de earn-outregeling betaald aan de vorige eigenaar van El Gigante del Colchón?

De heer Van der Woude meldt dat de vorige eigenaar in september 2006 de onderneming heeft verlaten en daarmee het recht op de earn-outregeling heeft verspeeld. De onderneming heeft hem over 2005 € 75.000 earn-out betaald.

De heer Van Seggelen vraagt de jaarrekening 2007 vast te stellen.

De heer B. Lausbergen vertegenwoordigt de heer D.Z.L. Hoppers uit Rotterdam, die namens Stichting Secva, BNP Paribas Securities Services/IIS/Omnibus en State Street Bank vertegenwoordigt. Hij meldt een split vote; van de 1.992.676 aandelen onthouden er zich 11.206 van stemming. Er is voor deze onthouding geen reden opgegeven.

Hiermede is het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening 2007 met een meerderheid van stemmen aangenomen.

e. Dividendbeleid

Het dividendbeleid van Beter Bed Holding N.V. is gericht op de maximalisatie van het aandeelhoudersrendement met behoud van een gezonde vermogenspositie. Doelstelling van de onderneming is om, onder voorwaarden, ten minste 50% van de nettowinst uit te keren aan de aandeelhouders. Dit zal gebeuren in de vorm van een interimdividend na publicatie van de derdekwartaalcijfers en een slotdividend na goedkeuring van het dividendvoorstel door de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Op deze manier wordt de betaling van dividend evenredig over het jaar gespreid. De uitkering van dividend mag er niet toe leiden dat op enige publicatiedatum de solvabiliteit van de onderneming lager is dan 30%. De ratio rentedragende schuld/EBITDA mag niet groter zijn dan 2. De Directie stelt jaarlijks, onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, vast welk deel van de winst wordt gereserveerd. Ook het besluit tot het uitkeren van een interimdividend is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

Aanvullend op het dividendbeleid kan de onderneming aandelen inkopen, indien er financiële ruimte is.

- De heer M.J.A.C.H. Coenen uit Uden:

Wil de Directie keuze- of stockdividend in heroverweging nemen?

Deze vraag wordt negatief beantwoord door de heer Geelen. De heer M. Hartog namens Todlin N.V. benadrukt dat zij gezien de formidabele cashflow het huidige dividendbeleid ondersteunen.

- De heer F.G. van Overbeeke uit Ugchelen:

Worden de groeiplannen van de onderneming door het dividendbeleid en de inkoop eigen aandelen beperkt?

De onderneming heeft 165 winkels geopend en tegelijkertijd 100% uitgekeerd in dividend en aandeleninkoop. De onderneming tracht de investering per winkel in hetzelfde jaar terug te verdienen. Verder probeert zij voor de aandeelhouders een consistent en ruimhartig dividendbeleid te blijven voeren.

f. Dividendvoorstel 2007

Gebaseerd op het dividendbeleid stelt de Raad van Commissarissen voor om, conform het voorstel van de Directie, een slotdividend uit te keren van € 0,70 per aandeel. Het totale dividend over 2007 is dan € 1,05 of 83% van de winst.

De Algemene Vergadering van Aandeelhouders heeft geen opmerkingen. Hiermede is het voorstel tot goedkeuring van het dividendbeleid bij acclamatie aangenomen. Het dividend wordt middels een persbericht op 25 april 2008 publiekelijk bekendgemaakt en wordt betaalbaar gesteld per 15 mei 2008.

g. Verlening van décharge aan de leden van de Directie voor het gevoerde beleid

De aandeelhoudersvergadering verleent décharge aan de leden van de Directie voor het gevoerde beleid.

h. Verlening van décharge aan leden van de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

De aandeelhoudersvergadering verleent décharge aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht.

3. Corporate Governance

De Raad van Commissarissen en Directie onderschrijven de principes voor goed ondernemingsbestuur zoals die zijn opgenomen in de Nederlandse Corporate Governance Code. Het volledige overzicht van bestpracticebepalingen is terug te vinden op de website www.beterbedholding.com.

Het beleid met betrekking tot Corporate Governance is ten opzichte van voorgaande jaren niet gewijzigd.

- De heer W.M. Maas namens VEB:

In het jaarverslag 2007 is in tegenstelling tot het jaarverslag 2006 bij bestpracticebepaling II.1.1. de zinsnede dat bij benoeming van nieuwe bestuurders een termijn van vier jaar zal worden aangehouden weggelaten. De VEB wil graag de toezegging dat toch aan deze benoemingstermijn van vier jaar gestand zal worden gedaan. Tevens dringt de VEB erop aan om bij change of control bij nieuwe benoemingen in het bestuur en voor het huidige bestuur deze clausules alsnog op te nemen.

De heer Van Seggelen geeft aan dat het een bestpracticebepaling betreft die door de Raad van Commissarissen niet van harte wordt ondersteund. De heer Geelen vult aan dat de change of control clause uit het jaarverslag 2007 is weggelaten omdat dit de flexibiliteit van het bestuur verkleint. De heer Blokker merkt, op persoonlijke titel, op dat een contract van vier jaar niet reëel is, omdat nieuwe bestuurders een contract voor onbepaalde tijd wensen.

De opmerking van de heer Maas zal binnen de Raad van Commissarissen worden besproken en tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders in 2009 aan bod komen.

4. Remuneratiebeleid

De vragen over het remuneratiebeleid worden beantwoord door de voorzitter van de Remuneratiecommissie, de heer Renders. De commissie bestaat verder uit de heren Van Veen en Van Seggelen. In 2007 heeft de Remuneratiecommissie twee keer vergaderd en tussentijds contact gehad met de Directie.

Het beleid is ten opzichte van vorig jaar vrijwel ongewijzigd.

De Remuneratiecommissie heeft de hoofdlijnen van het beleid geformuleerd en deze zijn door de Raad van Commissarissen goedgekeurd. De Algemene Vergadering van Aandeelhouders kan het beleid vaststellen.

De hoofdlijnen zijn:

1. Een marktconform vast salaris.
2. Een variabele bonus van maximaal 100% van het vaste jaarsalaris.
3. Een langetermijnincentive, momenteel in de vorm van opties op aandelen van de vennootschap.

Toelichting:

Marktconform: naar inzicht van de Remuneratiecommissie.

Bonus: zowel bij de heer Geelen als bij de heer Van der Woude is er sprake van kwantitatieve doelstellingen en kwalitatieve doelstellingen. De bonus van de heer Geelen is maximaal 100% van het vaste salaris; voor de heer Van der Woude is deze maximaal 50%. Het deel gerelateerd aan kwalitatieve doelstellingen is in beide gevallen 20% van het vaste salaris.

- De heer J.P. Beijers namens Orange Fund N.V., Orange Oranje Participaties N.V. en als gemachtigde van Robeco CGF European Midcap heeft een aantal vragen/opmerkingen die door de heer Renders beantwoord worden:

De heer Beijers vindt de toelichting op de onderstaande punten onduidelijk en verzoekt om de toelichting volgend jaar te verduidelijken en in een en dezelfde paragraaf van het jaarverslag te vermelden. Hoe wordt bepaald wat marktconform is, gezien het feit dat de onderneming geen beursgenoteerde peers heeft?

De Raad van Commissarissen heeft algemene onderzoeken en rankings van beursgenoteerde bedrijven bestudeerd, die qua activiteit en/of omvang vergelijkbaar zijn met Beter Bed Holding, en bestuurders en hun beloning geraadpleegd. De Raad heeft vastgesteld dat het vaste salaris van de heer Geelen in de afgelopen acht jaar weinig gestegen is en besloten de variabele beloning van de heer Geelen te verhogen. Het vaste salaris van de heer Van der Woude is procentueel sterker gestegen dan gemiddeld vanwege het feit dat zijn rol en de betekenis van zijn rol voor de onderneming breder en groter zijn geworden.

Er is geen toelichting bij de wijzigingen ten opzichte van 2006 in gehanteerde percentages van de variabele bonus/beloning?

Het budget waaraan de bonustoekenning gekoppeld is, is veel ambitieuzer dan in voorgaande jaren en daarmee is het percentage ook gewijzigd. De heer Van Seggelen zegt toe dat de tekst rondom variabele bonus/beloning in het volgende jaarverslag in één paragraaf te vinden zal zijn en bedankt de heer Beijers voor de suggestie.

Is de € 36 miljoen nettowinsteis, die in de optieserie in 2007 is gesteld, operationele winst?

De € 36 miljoen is een pure nettowinsteis, die volgens IFRS wordt vastgesteld.

Maakt de ebitdoelstelling van 12,5% deel uit van de variabele beloning?

De ebitdoelstelling van 12,5% maakt geen deel uit van de criteria voor toekenning van een beloning.

Is er een optieprogramma voor 2008 in gang gezet?

Het optieprogramma voor 2008 zal wederom worden uitgevoerd en voorsnog in dezelfde lijnen als voorheen plaatsvinden; tot maximaal 1% van het uitstaande aandelenkapitaal.

De heer Beijers heeft geconstateerd dat het Reglement van de Remuneratiecommissie nog niet op de website van Beter Bed Holding N.V. staat.

Het Reglement van de Remuneratiecommissie zal op korte termijn op www.beterbedholding.com geplaatst worden.

- De heer W.M. Maas namens VEB:

Welke duidelijke en meetbare criteria worden gehanteerd bij een variabele bonus van maximaal 100% van het salaris. Zijn dat dezelfde meetbare criteria als die in 2007, die fors omhoog gegaan zijn ten opzichte van 2006?

De heer Renders legt uit dat de Raad van Commissarissen, in verband met het achterblijven van vaste salariering van de heer Geelen, heeft besloten de variabele bonus van 75% te verhogen naar 100% van het vaste salaris. Voorsnog is er geen voornemen om die 100% te wijzigen in een ander percentage.

Kunt u de kwalitatieve en de kwantitatieve doelstellingen die in de toelichting van het remuneratiebeleid staan toelichten?

De heer Renders antwoordt dat de kwantitatieve doelstellingen zijn gekoppeld aan het budget, dat niet openbaar wordt gemaakt. De kwalitatieve doelstellingen (20%) staan ter discretie van de Raad van Commissarissen. Een voorbeeld is het management development programma.

- De heer M. Hartog namens Todlin N.V.:

Ten aanzien van een langetermijnbeloning biedt de optieregeling wel een upside maar geen downside. Todlin prefereert aandelenbezit boven een optieregeling en verzoekt om in het kader van het remuneratierapport en -beleid dat opgesteld gaat worden hierover na te denken en er volgend jaar op terug te komen.

De heer Renders merkt op dat de discussie over optie-/aandelenplannen ook wordt gevoerd in de vergadering van de Remuneratiecommissie en die van de Raad van Commissarissen. De heer Renders licht toe dat hij deze preferentie voor aandelen niet per se deelt.

De heer B. Lausbergen vertegenwoordigt de heer D.Z.L. Hoppers uit Rotterdam, die namens Stichting Secva, BNP Paribas Securities Services/IIS/Omnibus en State Street Bank vertegenwoordigt. Hij meldt een split vote; van de 1.992.676 stemmen, zijn er 34.823 stemmen tegen en 1.957.853 stemmen voor het remuneratiebeleid.

De heer F. Rus namens JP Morgan Chase Bank (161.213 stemmen) stemt wegens onduidelijkheden in het remuneratiebeleid gedeeltelijk met 126.213 stemmen tegen.

De heer D. van Hoeve uit Eindhoven vertegenwoordigt BNY Mellon en The Northern Trust Company met 543.570 stemmen. Zij stemmen om onbekende redenen met 275.932 stemmen tegen.

De heer W.M. Maas brengt zijn stem uit namens VEB en als gemachtigde van een aantal cliënten van ABN AMRO; zij onthouden zich wegens onduidelijkheden in het remuneratiebeleid respectievelijk met 7 en 7.318 van stemming.

De heer J.P. Beijers namens Orange Fund N.V., Orange Oranje Participaties N.V. en als gemachtigde van Robeco CGF European Midcap stemt met 2.215.219 stemmen voor met de kanttekening dat het remuneratiebeleid volgend jaar duidelijk wordt weergegeven.

Met in totaal 436.968 tegenstemmen (3,3%) wordt het remuneratiebeleid met een meerderheid aan stemmen aangenomen.

5. Machtiging tot het uitgeven van nieuwe aandelen

Dit betreft een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Op basis van artikel 10 van de statuten wordt door de Directie met goedkeuring van de Raad van Commissarissen voorgesteld om de Directie, zulks onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, voor een tijdvak van 18 maanden, aldus eindigende op 24 oktober 2009, aan te wijzen als het bevoegde orgaan voor de uitgifte van aandelen of het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen. Deze machtiging tot uitgifte van aandelen of tot het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen betreft maximaal 10% van het ten tijde van de vergadering uitstaande aandelenkapitaal.

De machtiging tot het uitgeven van nieuwe aandelen wordt door de algemene vergadering van aandeelhouders bij acclamatie aangenomen.

6. Machtiging tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten

Dit betreft eveneens een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Gekoppeld aan het voorgaande agendapunt en gebaseerd op de artikelen 10 en 11 van de statuten, wordt door de Directie met goedkeuring van de Raad van Commissarissen voorgesteld om de Directie, zulks onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen, voor een tijdvak van 18 maanden, aldus eindigende op 24 oktober 2009, aan te wijzen als het orgaan dat bevoegd is te besluiten tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten bij uitgifte van aandelen of bij het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen.

De machtiging tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten wordt door de algemene vergadering van aandeelhouders bij acclamatie aangenomen.

7. Machtiging tot de inkoop van eigen aandelen

Ook dit betreft een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Gevraagd wordt om de Directie op basis van artikel 13 van de statuten machtiging te verlenen tot het verkrijgen van volgestorte eigen aandelen (ter beurze of anderszins). Deze bevoegdheid wordt gevraagd voor een periode van 18 maanden, aldus eindigende op 24 oktober 2009. Het maximum aantal aldus te verkrijgen aandelen is gelijk aan 10% van het op het tijdstip van verkrijging van de aandelen geplaatste kapitaal. De verkrijgingsprijs voor aldus te verkrijgen aandelen dient te zijn gelegen tussen € 0,01 en het bedrag gelijk aan maximaal de beurskoers, vermeerderd met 10% daarvan. Onder beurskoers wordt verstaan het gemiddelde van de slotkoersen blijkens de Officiële Prijscourant van Euronext Amsterdam N.V. gedurende vijf beursdagen voorafgaande aan de dag van de verkrijging. Een verkrijging van eigen aandelen of certificaten daarvan zal onderworpen zijn aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen en aan de daarop van toepassing zijnde wettelijke bepalingen.

De machtiging tot de inkoop van eigen aandelen wordt door de algemene vergadering van aandeelhouders bij acclamatie aangenomen.

8. Voorstel tot kapitaalvermindering

Op basis van artikel 14 van de statuten wordt door de Directie met goedkeuring van de Raad van Commissarissen aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders voorgesteld te besluiten tot vermindering van het geplaatste kapitaal van de vennootschap door intrekking van eigen aandelen. Het besluit tot intrekking betreft de eigen aandelen die de vennootschap tot en met woensdag, 23 april 2008 zal hebben ingekocht eventueel verminderd met de aandelen die zijn gebruikt voor het afdekken van optieverplichtingen. Het exacte aantal aandelen is 528.480.

Deze kapitaalvermindering geschiedt met inachtneming van het bepaalde in de artikelen 2:99 en 2:100 van het Burgerlijk Wetboek.

- De heer M.J.A.C.H. Coenen uit Uden vraagt:

Hoeveel procent van het totale aantal uitstaande aandelen is bij de Algemene Vergadering van Aandeelhouders vertegenwoordigd en hoeveel procent wordt er ingetrokken?

De heer Van Seggelen geeft aan dat 60,9% van de aandelen tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders vertegenwoordigd zijn. Er zijn 21,8 miljoen aandelen uitstaand en hiervan wordt 2,4% ingetrokken.

- De heer J.P. Beijers namens Orange Fund N.V., Orange Oranje Participaties N.V. en als gemachtigde van Robeco CGF European Midcap heeft een voorstel:

Wil de onderneming de ingekochte aandelen in reserve houden om ze voor toekomstige overnames en optieprogramma's te kunnen gebruiken?

De heer Van Seggelen geeft aan dit agendapunt tijdens een volgende vergadering van de Raad van Commissarissen te zullen bespreken, waarop de heer M. Hartog zich namens Todlin N.V. aansluit bij het voorstel van de heer Beijers.

Er wordt besloten het voorstel tot kapitaalvermindering terug te nemen en niet ter stemming te brengen.

9. (Her)benoeming van de externe accountant

De Raad van Commissarissen stelt voor, mede op basis van het advies van de Directie en de Auditcommissie, om voor de controle van de jaarrekening over 2008 wederom Ernst & Young te benoemen tot externe accountant. De controle zal verricht worden onder verantwoordelijkheid van de heer W.T. Prins, RA, partner bij Ernst & Young, geassisteerd door de heer W. Pullens.

- De heer M.J.A.C.H. Coenen uit Uden:

Hoe lang is Ernst & Young al huisaccountant van Beter Bed Holding en wanneer wisselt de onderneming van accountantskantoor?

De heer Van Seggelen geeft aan dat Ernst & Young al de gehele beursnoteringperiode accountant van Beter Bed Holding is en de onderneming geen reden ziet om van accountantskantoor te wisselen. Beter Bed Holding wisselt wel iedere zeven jaar van partner bij dit accountantskantoor.

Het voorstel wordt door de aandeelhoudersvergadering bij acclamatie aangenomen.

10. Mededelingen

De heer Van Seggelen deelt mede dat hij in mei 2008 als voorzitter van de Raad van Commissarissen bij Todlin N.V. (grootaandeelhouder van Beter Bed) zal terugtreden, waardoor de onafhankelijkheid van de heer Van Seggelen bij Beter Bed Holding gegarandeerd wordt. Er zijn verder geen mededelingen.

11. Rondvraag

- De heer H. Rienks uit Nieuwerkerk a/d IJssel stelt een vraag:

Is verkoop van matrassen via internet een optie?

De heer Geelen antwoordt dat de klant het product graag zelf wil uitproberen, maar dat de ontwikkelingen op de voet worden gevolgd.

- De heer J.P. Beijers namens Orange Fund N.V., Orange Oranje Participaties N.V. en als gemachtigde van Robeco CGF European Midcap:

Wat is de termijn van aftreden van de Raad van Commissarissen en in hoeverre wordt er rekening gehouden met een soepele overgang?

Volgens het rooster van aftreden zal de heer Renders in 2009, de heer Van Seggelen in 2010 en de heer Van Veen in 2011 moeten aftreden. Alle drie de heren zijn conform de Code Tabaksblad niet herkiesbaar. De heer Van Seggelen zegt zich voor te kunnen stellen dat enigszins flexibel wordt omgegaan met de bepalingen uit de Code Tabaksblad dat een commissaris slechts drie termijnen mag volmaken.

De heer W.M. Maas namens VEB uit de wens dat de continuïteit en de kwaliteit van de Raad van Commissarissen gewaarborgd wordt.

De heer M. Hartog namens Todlin N.V. wil de zittingstermijn van de Raad van Commissarissen enigszins verlengen.

De heer J.G. Driessen namens Driessen Beleggingen B.V. wil als langetermijnbelegger niet alleen de zittingstermijn van de Raad van Commissarissen maar ook die van de Raad van Bestuur verlengen.

De heer F. Russ namens JP Morgan Chase Bank kan zich een beperkte verlenging voorstellen.

De heer Van Seggelen vat de discussie samen en concludeert dat de vergadering akkoord gaat met een wijziging van het rooster van aftreden van de leden van de Raad van Commissarissen met dien verstande dat geen nieuwe perioden van vier jaar worden vastgesteld, maar wel een flexibele overgang mogelijk wordt.

Als langetermijnbelegger vindt de heer J.P. Beijers een kwartaalprognose overbodig en stelt hij voor deze achterwege te laten, mits de mededelingen over de langetermijnstrategie gehandhaafd blijven. Beter Bed Holding zal de opmerkingen van de heer Beijers over langetermijnstrategie en kwartaalprognose ter harte nemen.

- De heer M.J.A.C.H. Coenen uit Uden stelt een vraag:

Zal de onderneming ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan een jubileumboek uitgeven?

De heer Van Seggelen geeft aan dat het 25-jarig bestaan reden is om feest te vieren met klanten.

- De heer Th.M.M. Swinkels uit Erp heeft een vraag:

Zijn er in het afgelopen jaar onderhandelingen geweest om Beter Bed van de beurs te halen?

De heer Van Seggelen meldt dat de onderneming met de huidige situatie op de beurs tevreden is en vertrouwt erop dat de koers weer snel zal stijgen.

12. Sluiting

De heer Van Seggelen dankt de aanwezigen voor hun komst en hun bijdrage aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders. Ter afsluiting van de vergadering nodigt hij de aandeelhouders uit voor een aperitief.

Besluitenlijst

- Vaststelling van de door de Raad van Commissarissen vastgestelde jaarrekening over 2007.
- Vaststelling van het contante dividend over het jaar 2007 op totaal € 1,05 per aandeel.
- Verlening van décharge aan de leden van de Directie voor het gevoerde beleid.
- Verlening van décharge aan de leden van de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht.
- Vaststelling van het remuneratiebeleid.
- Verlening van machtiging tot het uitgeven van nieuwe aandelen.
- Verlening van machtiging tot het beperken of uitsluiten van voorkeursrechten.
- Verlening van machtiging tot inkoop van eigen aandelen.
- (Her)benoeming van de heer W.T. Prins RA, partner van Ernst & Young Accountants, als externe accountant, geassisteerd door de heer W. Pullens.

De heer M.J.N.M. van Seggelen,
Voorzitter

Mevrouw B.W.H.M. Ouassou-van Loon,
Secretaris