



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

Gehouden op woensdag, 19 mei 2014 om 14.00 uur in het Hilton Hotel, Apollolaan 138 te Amsterdam.

Aanwezig namens Beter Bed Holding N.V.

Raad van Commissarissen:

De heer D.R. Goeminne (Voorzitter)
De heer A.J.L. Slippens (Vicevoorzitter)
Mevrouw E.A de Groot
De heer W.T.C. van der Vis

Directie:

De heer A.H. Anbeek (Directievoorzitter)
De heer B.F. Koops (Financieel Directeur)

1. Opening

De heer Goeminne opent de vergadering en verwelkomt de aanwezige aandeelhouders. Van de in totaal 21.805.117 uitstaande aandelen zijn op deze vergadering 17.300.090 aandelen (79,34%) vertegenwoordigd, waardoor rechtsgeldige besluiten genomen kunnen worden. Een speciaal welkom is er voor de heer Jos Spijker, controlerend accountant en partner bij Ernst & Young, die een presentatie houdt over de controle van de jaarrekening (agendapunt 4c) en Menno Kuiper van MVO Oplossingen.

De heer Goeminne stelt de Raad van Commissarissen en de Directie van Beter Bed Holding N.V. voor. Hij verwelkomt eveneens de heer Rainer Brockmöller, Directeur van Matratzen Concord GmbH, de heer Bob de Nijs en mevrouw Aline Weckseler, Concern Controllers bij Beter Bed Holding N.V., de vertegenwoordigers van het dagelijks bestuur van de Ondernemingsraad van Beter Bed B.V. en de dames Gusta de Jong en Brigit Ouassou die respectievelijk als secretaris en stemopnemer optreden. Namens Loyens & Loeff zijn mevrouw Pien van Veersen en de heer Ruud van Bork aanwezig, waarvan laatstgenoemde de volmachtstemmen uitbrengt. Van de vergadering worden een geluidsopname en notulen gemaakt. De notulen zullen uiterlijk drie maanden na de vergadering op de website van de onderneming worden geplaatst.

Alle voor de onderneming relevante informatie is te vinden op de corporate website, www.beterbedholding.nl; het jaarverslag is te vinden op www.jaarverslagbeterbedholding.nl.

2. Bespreking jaarverslag 2013

De Directie start met een presentatie over de belangrijkste ontwikkelingen van het boekjaar 2013. De presentatie staat op www.beterbedholding.nl.

De heer Koops geeft een toelichting op de jaarrekening.

Resultaten 2013

2013 was een lastig jaar, waarbij de netto-omzet met 10% daalde van € 397 miljoen in 2012 naar € 357 miljoen. Deze trend was reeds in de tweede helft van 2012 ingezet en zette zich als gevolg van een gebrek aan consumentenvertrouwen in Nederland en de afwezigheid van de koopbereidheid op onder andere de matrassenmarkt in Duitsland in alle kwartalen van 2013 voort. Ook de EBIT daalde in alle kwartalen en is in 2013 uitgekomen op € 12,3 miljoen (2012: € 23,7 miljoen). Evenals in 2012 was de daling in het laatste kwartaal van 2013 sterker door bijzondere eenmalige lasten.

De stijging van de brutomarge van 56,3% naar 56,9% heeft de omzetzaling gedeeltelijk gecompenseerd. Deze stijging is het resultaat van een aantal strategische maatregelen, zoals verbetering van de inkoopcondities en de verkoopmix en optimalisatie van producten. De winst per aandeel is in 2013 € 0,38 ten opzichte van € 0,67 vorig jaar; genormaliseerd is deze € 0,65 ten opzichte van € 1,02 in 2012. De kasstroom (nettowinst plus afschrijvingen) bedroeg € 18,2 miljoen (2012: € 28,8 miljoen). Door de tegenvallende omzet is de onderneming terughoudend geweest en is de post investeringen naar beneden bijgesteld naar € 5,4 miljoen ten opzichte van € 10,9 miljoen in 2012. Hiervan is € 4,3 miljoen geïnvesteerd in winkels en circa € 1 miljoen in websites, e-commerce en IT. Het balanstotaal was met € 102,5 miljoen lager dan in 2012 (€ 110,9 miljoen) door met name reductie van de voorraad en afwaardering van activa als gevolg van de voorgenomen sluitingen van Slaapgenoten en Matrassen Concord in Nederland en België. Hoewel de voorraad naar beneden is gebracht heeft de 10%-omzetzaling de omloopsnelheid doen dalen van 6,6 in 2012 naar 6,1. De kosten zijn ruim 4% gedaald van € 200 miljoen naar € 191 miljoen. De kosten per winkel zijn met 3,5% gedaald. De belastingdruk in 2012 was extreem hoog (38%), doordat het grootste deel van de winst in Duitsland viel waar het belastingpercentage hoger is en er actieve latentie, die te maken had met Spanje, is afgeboekt. De druk van 29% in 2013 is in lijn met het nominale gemiddelde. De nettowinst bedroeg € 8,2 miljoen ten opzichte van € 14,4 miljoen in 2012.

De Directie heeft besloten de winkels van de formules Slaapgenoten en Matrassen Concord Nederland en België te sluiten, een proces dat dit jaar plaatsvindt. Genormaliseerd bedroeg de nettowinstimpact van de afwaardering van deze formules in het vierde kwartaal 2013 € 4,9 miljoen. Als gevolg van de reorganisatie is in 2013 in totaal op EBIT-niveau € 7,4 miljoen afgeboekt. Dit heeft geresulteerd in een nettowinstimpact van € 5,8 miljoen. Gecorrigeerd voor de eenmalige lasten is weliswaar de netto-omzet in de genormaliseerde winst-en-verliesrekening net als in de gewone winst-en-verliesrekening met 10% gedaald ten opzichte van 2012 (€ 397 miljoen), maar het marge-effect is groter omdat in het kader van de reorganisatie een gedeelte van afwaardering van de voorraad via de marge is geboekt. De kosten daalden met 4,2%. De genormaliseerde nettowinst bedroeg € 14,0 miljoen, 3,9% (2012: € 22,2 miljoen, 5,6%). Op de lange termijn streeft de onderneming wederom naar het in het verleden behaalde resultaat van 8% à 10%. Vanwege het nemen van de eenmalige lasten was de nettowinst in het vierde kwartaal 2013 nihil. Desondanks zijn de operationele kosten structureel lager gebleven.

Het eigen vermogen is gestegen van € 55,8 miljoen in 2012 naar € 58,0 miljoen in 2013. De solvabiliteit is gestegen naar 56,6% (2012: 50,4%). Het bedrag van € 2,7 miljoen bij de post voorzieningen op de passivazijde van de geconsolideerde balans wordt verklaard door de huurverplichtingen als gevolg van de sluiting van de Slaapgenoten- en Matrassen Concord-winkels. Deze eenmalige lasten zorgen ook voor de hogere huurlast als totaal. De kasstroom uit operationele activiteiten vertoonde met € 22,1 miljoen een substantiële daling ten opzichte van 2012 (€ 25,1 miljoen). De uiteindelijke mutatie van de nettogeldmiddelen en kasequivalenten bedroeg € 9,7 miljoen ten opzichte van - € 7,7 miljoen in 2012.

De heer Anbeek vervolgt de presentatie.

De visie en missie zijn ongewijzigd. Beter Bed Holding wil op een maatschappelijk verantwoorde wijze marktleider in het 'value for money'-segment in de bedden- en matrassenmarkt in de ontwikkelde markten in voornamelijk West-Europa worden, waarbij klanttevredenheid een vooraanstaande factor is; onder meer worden klanten vier weken na levering van de producten gebeld met de vraag of zij daadwerkelijk lekker slapen en of zij tevreden zijn.

De doelstellingen ten opzichte van voorgaande jaren zijn onveranderd:

- Het zodanig positioneren van de winkelformules van Beter Bed Holding dat groeikansen optimaal kunnen worden benut. Deze doelstelling is in 2013 verder aangescherpt. De onderneming wil de formules met een eigentijdse look scherper positioneren met een duidelijke focus op de verhoging van de like-for-like. Een eerste stap is eind december gezet met het restylen van Beter Bed.

- Het verhogen van de nettowinst, ongeacht de marktomstandigheden en het consumentenvertrouwen.
- Het behouden van een gezonde en sterke balans.

Genoemde doelen worden bereikt door:

- Aanscherping op het gebied van formulemanagement:
 - Groei van de omzet in vergelijkbare winkels door agressieve promoties. Verhoging van de like-for-like groei, door meer bezoekers naar de winkels, hogere conversie, hogere gemiddelde ordergrootte en grotere klanttevredenheid door het in alle formules verlenen van optimale service.
 - Het vergroten van onderscheidend vermogen van winkelformules, merken en producten.
 - Het aangaan van strategische partnerships met leveranciers door meer volume bij minder leveranciers.
 - Complexiteitsreductie.
 - Het op schadelijke stoffen laten testen van matrassen.
 - Het ontwikkelen van eigen webshops en online strategische samenwerkingsverbanden.
- Expansie van bestaande winkelconcepten met lage investeringen per winkel en flexibiliteit in huurcontracten in bestaande en nieuwe landen, waarbij vier grote, strategische witte vlekken in Europa worden verkend.
- Een stringent kostenbeleid zonder door te schieten naar 'pennywise - poundfoolish'.
- Uitstekende managementinformatie op basis van 'state of the art' IT-systemen en een meten=weten-cultuur.
- Zo efficiënt en effectief mogelijk beheersen van de toeleveringsketen.
- Het verminderen en recyclen van afval, het verhogen van het aantal gecertificeerde matrassen en bezuinigen op energie.
- Het voortdurend binnen alle formules in alle landen onder de aandacht brengen van de kernwaarden en de gedragscode van Beter Bed Holding.
- Voortdurende optimalisatie van het personeel door interne scholing. In Nederland is begonnen met een e-learningprogramma, dat op een later tijdstip ook in Duitsland zal worden geïntroduceerd.
- Verdere professionalisering door het versterken van het management van de lokale organisaties.

In het kader van MVO zijn in 2011 voor de onderneming belangrijke doelstellingen geformuleerd. De status van de doelstellingen in 2013 is als volgt: de doelstelling van 100% voor het aantal getekende gedragscodes is gehaald. De doelstelling met betrekking tot diversiteit van het management om, in lijn met de wettelijke vereiste, in 2016 30% vrouwen in het management te hebben is met 22% nog niet gehaald. Hoewel er op dit moment weer een dalende trend zichtbaar is, is het ziekteverzuim in Duitsland en Nederland ten opzichte van de doelstelling van 2016 (respectievelijk 3% en 3,5%) in 2013 hoger uitgekomen op respectievelijk 3,5% en 4,3%. De doelstelling om in 2016 80% van het aantal matrassen tegen schadelijke stoffen te hebben gecertificeerd, is met 77% bijna gerealiseerd. Het energieverbruik is door de extreem strenge winter toegenomen naar 275.000 GJ. De focus blijft op 235.000 GJ in 2016, maar is onder meer afhankelijk van het klimaat en het netto aantal te openen winkels. Doordat teruggenomen matrassen niet volledig hergebruikt kunnen worden, staat de doelstelling voor 2016 op 75%. Net als vorig jaar is 46% gerealiseerd.

Formules

Wegens het gebrek aan koopbereidheid door onder andere een daling van de producentenmarkt in Duitsland met -12,3% heeft **Matratzen Concord** een lastig jaar achter de rug waarbij de omzet 5,1% is gedaald naar € 238,4 miljoen. De omzet in vergelijkbare winkels kwam uit op -7,7%. Desondanks is er in Duitsland marktaandeel gewonnen en zijn de economische vooruitzichten positief. Doordat er meer winkels gesloten dan geopend werden, daalde het winkelbestand van Matratzen Concord netto met 2 winkels naar 1.002 winkels. Hierin is het effect van de sluiting van de winkels van Matrassen Concord Nederland en België, waarvan is gebleken dat het locatiebeleid van Matratzen Concord daar niet werkte, nog niet meegenomen.

In 2013 is de webshop van Matratzen Concord gelanceerd en een strategisch samenwerkingsverband aangegaan met Amazon.

De Nederlandse markt was ook in 2013 erg uitdagend. Ondanks de expansie in België met vier winkels en de groei van het winkelbestand naar 92 (2012: 88) daalde de omzet van **Beter Bed** met 12,6% naar € 89,5 miljoen. De omzet in vergelijkbare winkels bedroeg -13,5%. Eind december is de formule Beter Bed verder aangescherpt en heeft een herlancering plaatsgevonden. Het nieuwe logo en de advertising met 'het grote voordeel van de grootste inkoper' is bij het grote publiek goed ontvangen. Langzaam worden bij Beter Bed de eerste tekenen van herstel gezien. In tegenstelling tot Matrassen Concord is de Beter Bed-formule in België wel aangeslagen en wordt de expansie daar met een kritische blik voortgezet. De groei van online sales, zowel via de strategische partners als de eigen webshop, zet verder door.

De omzet bij **El Gigante del Colchón** is in 2013 met 48,4% gedaald naar € 6,7 miljoen. Door een daling van de Spaanse markt de afgelopen jaren met 70% is de onderneming in 2013 genoodzaakt geweest de kostenstructuur verder aan te passen en maatregelen te nemen. Dit heeft mede geresulteerd in het sluiten van 32 van de 63 winkels. De omzet in vergelijkbare winkels is -35%. Mede als gevolg van de sluiting van de winkels en wijziging van de formule in een cash & carry-concept met advies worden vanaf de tweede helft 2013 in Spanje geen verliezen meer geleden en groeit de keten vanaf januari 2014 weer met stijgende marges en omzetten.

Zowel bij de formules van de onderneming als bij de dealers is de omzet van **DBC**, groothandel van M Line-matrassen, teruggelopen met in totaal 20,2% naar € 13,4 miljoen. Bij de dealers is op dit moment een omgekeerde trend zichtbaar.

Net als Beter Bed bleef de discountformule **BeddenREUS** last ondervinden van de wegblijvende consumenten, waarmee de omzet en de like-for-like met respectievelijk 19,7% en 20,8% daalde. Het winkelbestand is met vier winkels afgenomen naar 40. Momenteel wordt hard gewerkt aan een scherpere positionering van BeddenREUS. Uit de uitslagen van de huidige onderzoeken blijkt deze vernieuwing goed aan te slaan en wordt later dit jaar begonnen met het testen hiervan.

De omzet van **Slaapgenoten** daalde met 40,9% verder naar € 4,7 miljoen met een like-for-like ontwikkeling van -39,5%. Uiteindelijk heeft de onderneming de conclusie getrokken dat de formule in combinatie met de crisis niet meer bij Beter Bed past. Zoals in januari 2014 is aangekondigd, zullen ook deze winkels in de loop van dit jaar gesloten worden, waarmee alle verlieslatende activiteiten van de hele onderneming zijn opgeruimd.

Op jaarbasis is de omzet in 2013 met 10% gedaald en was de daling van de like-for-like ontwikkeling met 11,2% de hoogste in jaren. De brutomarge is opnieuw gestegen naar 56,9%. Door maatregelen als het bundelen van volumes en het terugbrengen van complexiteit blijven de verkoopprijzen concurrerend en zijn verdere prijsstijgingen op dit moment uitgesloten. Zonder de markt en de concurrentie uit het oog te verliezen kan door meer synergie bij minder leveranciers de brutomarge verder worden verbeterd. Hoewel in het vierde kwartaal 2013 de kosten per winkel door een stijging van de marketinguitgaven met 1,4% zijn gestegen, zijn de kosten per winkel op jaarbasis met 3% verder gedaald. De wisselkoerseffecten en kosten voor DBC zijn hieruit geëlimineerd. Het grote aantal sluitingen in Spanje en het aanscherpen van het locatiebeleid heeft het totale winkelbestand met 44 doen dalen van 1.219 in 2012 naar 1.175 in 2013. Strategisch gezien ligt de focus op dit moment op het verbeteren van de omzet in vergelijkbare winkels met meer bezoekers, een hogere conversie en grotere bonbedragen, gesteund door een nog betere klanttevredenheid.

In de presentatie wordt aandacht besteed aan een vorig jaar gestelde vraag op het gebied van concurrentie. Deze slide is terug te vinden in de AvA-presentatie op de corporate website. Concurrenten in het hoge segment op fullserviceniveau, waar M Line zich in beweegt, zijn onder andere Auping, Tempur, Swiss Sense en Goossens. In het middelste gedeelte van de markt is naast Beter Bed TotaalBed een grote speler. In de categorie cash & carry zijn Matratzen Direct (voorheen MFO) en Ikea de belangrijkste concurrenten van Matratzen Concord. Onderaan concurreren BeddenREUS en El Gigante del Colchón met bedrijven als MatrasDirect (met advies), Jysk en Leen Bakker (zonder advies).

Verwachtingen en vooruitzichten

Op de Nederlandse markt zijn de eerste tekenen van economisch herstel waargenomen. Geholpen door het aanscherpen van de positionering van alle formules het komend jaar wordt het effect hierop op de omzet in de tweede helft van 2014/begin 2015 verwacht en zullen de acties voor het bereiken van bovengenoemde doelstellingen hun vruchten afwerpen.

De heer Goeminne geeft de aandeelhouders de gelegenheid vragen te stellen over de presentatie.

- De heer H. Rienks uit Nieuwerkerk aan den IJssel:

De heer Rienks maakt zich zorgen over de ontwikkelingen van de onderneming nu het sluiten van winkels niet meer gecompenseerd wordt met het openen van andere winkels.

De heer Anbeek begrijpt zijn zorg. Van de factoren die groei bewerkstelligen, heeft de onderneming de afgelopen 15 jaar op het gebied van like-for-like groei geen goede prestatie geleverd. Daarom heeft dit op dit moment de aandacht. Echter, zodra de mogelijkheden in bestaande of nieuwe markten er weer zijn, zal ook de expansie worden voortgezet.

Nu Slaapgenoten dicht gaat, overweegt Beter Bed Holding om bij betere economische tijden terug te keren naar het hogere segment?

De heer Anbeek antwoordt dat de intentie blijft om in het midden- en lagere segment te blijven, waarbij introductie van nieuwe merken met een goed kwaliteitsimago, die zelfs buiten de onderneming verkocht kunnen worden, niet worden uitgesloten.

Gezien de huidige economische omstandigheden in Spanje haalt El Gigante del Colchón na de reorganisatie voldoende omzet om te overleven en opnieuw te groeien?

De heer Anbeek antwoordt bevestigend. Ook is de intentie tot groei aanwezig, maar dit is mede afhankelijk van verdere ontwikkelingen. Als de trends aanhouden hoeft de organisatie niet naar het oude niveau terug te gaan om groei te realiseren.

Met de opgedane ervaring in andere Europese landen waarom is het voor de onderneming moeilijk om in België succesvol te zijn?

De Beter Bed-winkels in België draaien goed. Dit komt mede doordat zorgvuldig met het locatiebeleid wordt omgegaan, waarbij zichtbaarheid, m² en prijs doorslaggevende elementen zijn.

In hoeverre kan de organisatie met de nieuwe aanpak de terughoudende klant nu wel over de streep trekken?

Gesteund door het lichte economische herstel ziet de onderneming dat met de nieuwe campagne ten opzichte van vorig jaar meer mensen naar de winkels worden getrokken.

- De heer S. Koning namens Breedinvest:

Wat zijn de eerste indrukken van de 'relaunch' van Beter Bed en welke strategische stappen kunnen worden gezet bij Matratzen Concord om als grootste formule de komende jaren nog sterker te worden?

Over het algemeen zijn de eerste signalen bij Beter Bed positief. Hoewel dit per filiaal verschilt, is dit ondanks minder bezoekers onder andere zichtbaar in een hogere conversie en een stijging van de bonbedragen. Het voornemen is om ook bij de overige formules een relaunch uit te rollen. In Duitsland heeft inmiddels onderzoek plaatsgevonden. In de tweede helft van het jaar zullen een aantal tests met winkels worden gedaan, die uiteindelijk zullen leiden tot het restylen van Matratzen Concord, gericht op het aantrekken van meer bezoekers.

Loopt de executie van Slaapgenoten en Matrassen Concord Nederland en België qua snelheid volgens plan en wat is de financiële impact in relatie tot vermindering van de huisvestingskosten?

De heer Koops antwoordt dat met betrekking tot de afbouw van de formules de onderneming op schema ligt. De winkelsluitingen zullen in series in mei en uiterlijk in november plaatsvinden. Zowel bij Slaapgenoten als bij Matrassen Concord worden een aantal locaties ten behoeve van Beter Bed en BeddenREUS hergebruikt.

Bij een genomen huurvoorziening van € 4,2 miljoen voor een gemiddelde looptijd van drie jaar is het effect ca. € 1,4 miljoen, waarvan een deel wordt vastgehouden om nieuwe winkels te exploiteren. Daar waar winkels sluiten, wordt tot afkoop van contracten overgegaan. Hoewel dit in Nederland moeilijk zal zijn, is de heer Koops met het voorzichtige herstel van de economie hoopvol gestemd.

- De heer A. Jorna namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd:

Aangezien Duitsland de grootste markt is waarom wordt daar pas in de tweede helft van dit jaar begonnen met winkeltests?

De heer Anbeek legt uit dat vanwege de economische situatie de prioriteit in Nederland lag en praktisch gezien sneller met het restylen van Beter Bed gestart kon worden. Mede gezien de omvang van het aantal winkels in Duitsland is besloten daar begin 2014 met onderzoek te starten. De voorbereidingen van de tests bij winkels in Duitsland zijn nu in volle gang.

Waarom draaiden de Beter Bed-winkels in België in vergelijking met Matrassen Concord België wel goed?

Het format Beter Bed dat in 2011 in België is geïntroduceerd, is beter onderzocht dan Matrassen Concord en slaat daardoor beter aan. Met dit format is een duidelijke positie gekozen die die Vlaamse consument aanspreekt.

Waarom is de koopbereidheid voor matrassen gedaald, terwijl de Duitse economie goed draait?

Deze vraag houdt de Directie ook bezig. Hierop kan geen eenduidig antwoord gegeven worden, behalve dat de gehele slaapmarkt hier last van heeft. Lichtpuntjes zijn de tests met boxsprings die verder zullen worden uitgebouwd.

Hoe is de koopbereidheid bij de webshops en kan de onderneming met haar formule aan de onderkant van de markt overleven in concurrentie met machtige spelers als IKEA en het internet?

Evenals in de andere landen in Europa zijn online aankopen over het algemeen aankopen met lagere orderbedragen specifiek voor de kinder-, logeer- en studentenkamer. Enerzijds vormt dit een bedreiging, die anderzijds teniet wordt gedaan door de consumenten die in de winkel advies van een specialist willen hebben voor de aankoop van hun kwaliteitsmatras om vervolgens online te kunnen bestellen. Ook ten aanzien van de concurrentie behoudt de specialist met deze combinatie dit voordeel op de generalist.

Blijft Schlafberater.com voortbestaan?

Vorig jaar is met Schlafberater geëxperimenteerd in het hogere segment in Duitsland en Zwitserland. Deze formule wordt niet voortgezet en de winkels zijn inmiddels gesloten.

Heeft het onderzoek naar uitbreiding in (de witte vlekken) Italië, Frankrijk, Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk, zoals in de aandeelhoudersvergadering van vorig jaar al ter sprake is geweest, plaatsgevonden?

De heer Anbeek bevestigt dat dit is voorbereid. Hierover worden op gezette tijden nadere mededelingen over gedaan.

- De heer R. Snoeker uit Nieuwkoop vindt dat Beter Bed een grote flexibiliteit tentoonspreidt en het een prestatie is om onder deze economische omstandigheden geen verlies te lijden. Hij heeft de volgende vragen:

Wat is de oorzaak van de mindere prestatie op het gebied van de like-for-like ontwikkeling?

Like-for-like groei staat in verband met de aantrekkelijkheid en de marketing van de formule. In het verleden is de aandacht meer uitgegaan naar expansie, het invoeren van goede systemen, professionalisering van de onderneming en kostenbewustzijn dan naar de retailmarketingmix. Op dit moment ligt hier de focus op en worden veranderingen doorgevoerd die positief zijn voor de like-for-like ontwikkeling. Activiteiten hieromtrent worden in alle landen waarin de onderneming actief is, ingezet, echter het in te zetten marketinginstrument kan per formule per land verschillen.

Is de omslag in de economie al binnen de onderneming zichtbaar?

In macro-economisch opzicht zijn de signalen positief. In Spanje zijn vanaf midden januari duidelijke tekenen van herstel zichtbaar en in Nederland in mindere mate vanaf medio maart. Tot nu toe is deze trend consistent.

Wanneer denkt Beter Bed Holding de in het verleden behaalde marge van 8%-10% van de omzet weer te kunnen bereiken?

De verwachting is dat als het herstel doorzet en Nederland en Duitsland weer goed gaan draaien dit redelijkerwijs haalbaar is. Wanneer dit zal gebeuren, is niet te voorspellen.

Hoe groot is de online omzet, naar welk percentage van de omzet streeft Beter Bed Holding en welke condities zijn afgesproken met de strategische partners?

De online omzet is ca. 5% van de totale omzet. In verband met multichannel retail is het voor de onderneming niet belangrijk of de omzet on- of offline plaatsvindt. Ervan uitgaande dat mensen in de toekomst zich offline oriënteren en online zullen bestellen, is de verwachting dat dit 20%-30% van de omzet kan worden. De omzet bij de strategische partners wordt als complementair gezien. Uit concurrentieoverwegingen worden geen verdere mededelingen over de condities met de strategische partners gedaan.

- De heer M. Coenen uit Uden:

Met betrekking tot de concurrentie en het betreffende overzicht uit de presentatie is er meer informatie over de marktaandeelen in de diverse kwadranten?

De marktaandeelen zijn in de loop der jaren gestegen. Voor Matratzen Concord Duitsland is het marktaandeel ongeveer 20%, voor Beter Bed in Nederland ongeveer 23%. Beide zijn marktleider.

Met betrekking tot MVO wanneer en met welke frequentie gaat de dialoog met stakeholders plaatsvinden en welke stakeholders worden hiervoor uitgenodigd?

De heer Koops antwoordt dat is besloten over te gaan naar GRI G4. In tegenstelling tot G3 is de essentie van G4 dat met partijen als VBDO, werkgevers, leveranciers, overheid en partijen die iets te vertellen hebben op het gebied van MVO actief de dialoog wordt aangegaan over nieuw te rapporteren onderwerpen en (bijstelling van) doelstellingen. De ambitie van Beter Bed Holding is om onder begeleiding van MVO oplossingen rond de zomer een kick-offmeeting te organiseren waarna in het najaar doelstellingen geformuleerd kunnen worden. De verwachting is dat met de overstap naar G4 de dialoog met stakeholders constant en frequent zal plaatsvinden. De eerste stappen, om met een aantal strategische leveranciers over cradle-to-cradle na te denken, zijn gezet.

Wat is de local impact op het MVO-beleid?

Dit wordt meegenomen in de stakeholderdialoog.

In het kader van cradle-to-cradle moet de consument bij het inleveren van oude matrassen betalen?

De heer Anbeek meldt dat dit een extra service is en dat tegen een kleine vergoeding de oude matrassen worden meegenomen.

Zijn er in de toekomst mogelijkheden om bijvoorbeeld 'slaapbeleving' af te nemen of matrassen te leasen?

Bij zijn vorige werkgever heeft de heer Anbeek leasing onderzocht. Destijds is geconcludeerd dat hier geen interesse voor was. Derhalve heeft dit onderwerp geen prioriteit.

Worden bij het recyclen grondstoffen tot nieuwe bedden of matrassen verwerkt of leidt dit tot grondstoffen voor andere producten?

Dit is niet geval omdat op dit moment niet alle materialen, zoals schuim, hergebruikt kunnen worden. Overige materialen worden wel hergebruikt.

Met betrekking tot de logistiek en het 5-sterren platform dat is opgericht in hoeverre zijn er bij de onderneming mogelijkheden om andere beladingen mee te nemen?

Naast een distributiecentrum in Uden heeft Beter Bed ook distributiecentra in Nieuw-Vennep en Hoogeveen, waardoor er een goede lokale spreiding is. Bevoorrading van Nieuw-Vennep en Hoogeveen geschiedt vanuit Uden. De routeplanning is afgestemd op volle vrachtauto's. Er zijn ideeën om de logistiek verder te optimaliseren. Zo is Beter Bed in gesprek met Recticel om met de lege vrachtauto's de door Recticel voor de onderneming geproduceerde matrassen direct bij hun fabriek op te halen.

- De heer A. Heinemann uit Den Haag:

Was in Spanje sprake van huur- of koop panden en is bij de sluiting een voorziening voor leegstand opgenomen?

De heer Koops meldt dat voordat is besloten de 32 winkels te sluiten, al onderhandelingen zijn gevoerd over het verlagen van de huur. Als gevolg van de economische crisis was de nood in Spanje dermate hoog dat in een groot aantal gevallen de situatie is ontstaan dat de onderneming de winkels nog tot ver in 2013 heeft geëxploiteerd, omdat de verhuurder bereid was zonder huur de winkels beschikbaar te stellen. Er zijn verder geen huurverplichtingen opgenomen.

Is de ontwikkeling in Spanje conjunctureel of structureel?

Dit is volgens de heer Anbeek een lastig te beantwoorden vraag, omdat hij verwacht dat naarmate het herstel vordert de situatie weer structureel zal worden. Dit zal een lange weg zijn, maar op dit moment is weer groei zichtbaar en wordt er op door de onderneming ondernomen acties gereageerd.

Is het een reële propositie om online een bed te kopen, omdat bij de aanschaf hiervan advies en proefliggen wenselijk zijn?

Hoewel de heer Anbeek zich kan vinden in de bedenkingen van de heer Heinemann, is er toch een doelgroep, die voornamelijk bestaat uit jonge mensen, die online matrassen koopt. Overige doelgroepen zullen zich offline laten adviseren. De verwachting is wel dat steeds meer mensen na een bezoek aan de winkel het product online zullen bestellen.

- De heer M. van Hartog namens Teslin is verheugd dat Beter Bed in een uitdagend retailklimaat in 2013 winst heeft gemaakt. Zijn vragen hebben betrekking op de ontwikkelingen van de onderneming over vijf jaar.

In het jaarverslag staat aangegeven dat het marktaandeel in Nederland terugloopt. Hoe wordt door de Directie en de Raad van Commissarissen aangekeken tegen stijgende brutomarges en dalende marktaandelen nu de concurrentie aan de onderkant groter wordt?

De heer Goeminne bevestigt dat onderwerpen als brutomarge en verkoopstrategie op de agenda staan en er door de Directie regelmatig testen op de impact van de te nemen maatregelen worden uitgevoerd. De heer Anbeek licht verder toe dat de cijfers in het jaarverslag een strikte doorrekening zijn van de omzetten op basis van de Inretail-cijfers. Deze cijfers zijn niet helemaal representatief, omdat niet iedereen cijfers aan Inretail doorgeeft. Strikt genomen daalt het marktaandeel, maar het kan ook geïnterpreteerd worden als een licht dalende tendens. Gezien de betrouwbaarheid van deze cijfers kan de vraag worden gesteld of een cijfer als marktaandeel gepubliceerd moet worden. Aansluitend op wat eerder ter sprake is gekomen met betrekking tot de brutomarge meldt de heer Anbeek dat er op dit gebied diverse experimenten plaatsvinden waarbij, indien noodzakelijk, geld geïnvesteerd wordt om de flexibiliteit ten aanzien van de brutomarge te vergroten om hiermee meer verkoop te genereren. Voor de onderneming komt dit niet in conflict met de marktaandeeldiscussie.

Hoe kijkt Beter Bed Holding aan tegen online aanbieders die 30 tot 40 dagen proefslapen aanbieden, waarbij proefliggen thuis in plaats van in de winkel binnen handbereik komt te liggen?

Dit baart de onderneming geen zorgen en de formules doen hier ook aan mee. Beter Bed Holding heeft de overtuiging dat bedrijven met alleen een webshop geen bedreiging vormen en de combinatie off- en online uiteindelijk zal zegevieren.

Met betrekking tot het aantal winkelsluitingen in hoeverre kunnen winkelsluitingen als gevolg van 'under performance' beperkt worden?

De onderneming heeft geleerd van het aangaan van huurcontracten in het verleden en is kritisch ten aanzien van het winkelsluitingsbeleid. Winkelsluitingen als gevolg van locatieverbetering zullen blijven plaatsvinden. Een belangrijk leerpunt is dat bij het openen van nieuwe winkels zal worden onderzocht of een winkel 'crisisproof' is.

- De heer M. van Dijk namens Kempen Orange Fund en Kempen Oranje Participaties:

Wat is de positie en propositie van M Line in de visie van Beter Bed Holding, waarin wordt gesteld marktleider in het value for money-segment na te streven. Zal M Line over drie tot vijf jaar nog onderdeel uitmaken van de groep en welke EBIT-marges worden nagestreefd in de wholesalemarkt?

Het is gebleken dat M Line past in de verschillende formules, waarbij het mogelijk is je als discounter met een duidelijk kwaliteitsaspect te positioneren. Er is veel vraag naar kwaliteitsmerken, als M Line en Karlsson, die helpen de formule breder neer te zetten. Ook naar de toekomst toe past deze positionering in de filosofie van Beter Bed Holding en staat niet op gespannen voet met het opereren in het value for money-segment. In het algemeen hebben deze merken goede marges. Over specifieke onderwerpen als EBIT-marge worden uit concurrentie-oogpunt geen mededelingen gedaan.

Beter Bed Holding heeft aangegeven dat de traffic in Nederland en België naar C-locaties slecht is en mede op basis hiervan is besloten deze winkels te sluiten. Wat is de ontwikkeling voor de like-for-like sales en de expansie van Matratzen Concord in Duitsland waar naast winkels op C-locaties ook vestigingen op A- en B-locaties zijn geopend?

C-locaties vormen de bakermat van het vestigingsbeleid van Matratzen Concord in Duitsland. Tegelijkertijd is Matratzen Concord met haar beleid om meer klanten te trekken zich de laatste jaren ook steeds meer gaan vestigen in de omgeving van concurrenten en op retailparken. Beide strategieën zijn succesvol en zullen worden voortgezet onder de voorwaarden dat C-locaties streng gecontroleerd worden op levensvatbaarheid.

3. Bericht van de Raad van Commissarissen

Namens en ten behoeve van de stakeholders houdt de Raad van Commissarissen toezicht op de Directie en staat deze terzijde. De Raad zorgt voor de continuïteit van het Bestuur en de organisatie.

De Raad van Commissarissen is in 2013 nadrukkelijk betrokken geweest bij de ontwikkelingen van Beter Bed Holding en haar dochterondernemingen. Tijdens het verslagjaar heeft de Voorzitter frequent contact gehad met de Directie ter voorbereiding van de vergaderingen van de Raad van Commissarissen met de Directie. De Raad van Commissarissen heeft zes maal met de Directie vergaderd. Verder heeft de Raad van Commissarissen twee maal via conference calls met de Directie overlegd en heeft de Raad van Commissarissen twee maal alleen vergaderd. In het verslagjaar heeft de Raad van Commissarissen door presentaties van de dochterondernemingen in het bijzonder kennis genomen van actuele ontwikkelingen op het gebied van de te volgen internetstrategieën, het strategisch inkoopbeleid en de aanpassingen binnen de formules van Beter Bed Holding. Met de externe accountant werd tweemaal vergaderd. De Raad heeft ook een bezoek aan Matratzen Concord Duitsland gebracht, meerdere winkels bezocht en gesprekken gevoerd met leden van de managementlaag onder de Directie. In maart 2013 werden de resultaten over 2012 evenals de controlebevindingen besproken. In augustus 2013 werden de halfjaarcijfers besproken en de resultaten van de door de externe accountant uitgevoerde beoordeling van de halfjaarcijfers. In de vergadering van 17 december 2013 is het budget voor 2014 vastgesteld. Hierin zijn de operationele en financiële doelstellingen van de onderneming opgenomen, alsmede het beleid dat tot het realiseren van deze doelstellingen moet leiden. In dat kader heeft de Raad van Commissarissen ook zijn goedkeuring gegeven aan de voorgenomen investeringen.

Verder is in besloten vergaderingen onder meer het eigen functioneren van de Raad van Commissarissen en dat van de individuele commissarissen, de relatie tot de Directie en de samenstelling van de Raad van Commissarissen aan de orde gekomen. Het functioneren van de Directie en het arbeidsvoorwaardenbeleid zijn ook onderwerp van gesprek geweest.

De Raad van Commissarissen heeft twee commissies ingesteld: de Auditcommissie, bestaande uit mevrouw De Groot (Voorzitter), de heer Van der Vis en de heer Goeminne en de Remuneratiecommissie, bestaande uit de voltallige Raad. De functie van de selectie- en benoemingscommissie volgens de Nederlandse Corporate Governance Code wordt door de Raad van Commissarissen als geheel vervuld. De Raad van Commissarissen en de Directie onderschrijven de principes voor goed ondernemingsbestuur, zoals opgenomen in de Nederlandse Corporate Governance Code.

De Raad van Commissarissen is zich bewust van de brede belangen die de onderneming vertegenwoordigt en beseft zijn verantwoordelijkheid ten opzichte van alle stakeholders.

Tot slot bedankt de heer Goeminne alle medewerkers van Beter Bed Holding die in een moeilijk jaar een grote inzet hebben getoond en zonder wie het bereikte resultaat niet mogelijk was geweest.

De heer Goeminne geeft de aandeelhouders de gelegenheid vragen te stellen.

- De heer M. Coenen uit Uden:

Hoe vaak wordt er vergaderd en hoeveel tijd besteedt een Commissaris doorgaans aan Beter Bed Holding?

De heer Goeminne meldt dat het aantal vergaderingen en conference calls in het Bericht is vastgelegd. Er wordt efficiënt met de tijd omgegaan door commissie- en RvC-vergaderingen zoveel mogelijk op één dag te plannen. Een specifieke tijdsbesteding in uren buiten de vergaderingen om is persoonlijk en niet aan te geven. Belangrijk is dat de Raad er is op de momenten die voor de onderneming noodzakelijk zijn. De heer Slippens vult aan dat zijn tijdsbesteding aan Beter Bed Holding 20% minder dan die van de heer Goeminne is en voor hem tussen de 10 en 15 dagen per jaar ligt. Mevrouw de Groot en de heer Van der Vis bevestigen een zelfde tijdsbesteding.

4. a. Remuneratiebeleid

De heer Slippens, sinds 25 april 2013 Voorzitter van de Remuneratiecommissie, geeft een toelichting op het remuneratiebeleid. De commissie bestaat uit de voltallige Raad en heeft het afgelopen jaar twee keer een dagdeel vergaderd. Zowel onderling als met de Directie is frequent tussentijds overleg geweest. Ook is met de Directie gesproken over het functioneren, de bezoldiging en successie van de top twintig managers van de organisatie. Het remuneratiebeleid, dat is goedgekeurd tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 23 april 2009 en gedeeltelijk aangepast tijdens de aandeelhoudersvergadering van vorig jaar, is ongewijzigd en heeft als doel het aantrekken, motiveren en behouden van gekwalificeerde personen als directielid die Beter Bed Holding N.V. in staat stellen haar strategische en operationele doelstellingen te bereiken. Het beloningsbeleid heeft een ondernemend karakter, doch is in overeenstemming met de maatschappelijke context, Corporate Governance en de belangen van de stakeholders en is in relatie met de overige managementleden. Bezoldiging van de Directie bestaat in hoofdlijnen uit een marktconform vast salaris, een marktconforme pensioenregeling, een variabele beloning en opties op (nieuw uit te geven) aandelen. In 2013 bedroeg de maximale variabele beloning voor de Directievoorzitter 60% en voor de Financieel Directeur 50% van het vaste salaris. Bij de Directievoorzitter geldt dat de variabele beloning voor 50% afhankelijk is van het behalen van kwantitatieve doelstellingen en voor 50% afhankelijk is van het behalen van kwalitatieve resultaten. Bij de Financieel Directeur is 40% van de variabele beloning afhankelijk van het behalen van kwantitatieve resultaten, de resterende 60% is afhankelijk van het bereiken van kwalitatieve doelen. Ook hebben beide Directieleden de beschikking over een leaseauto.

De heer Slippens stelt de aandeelhouders in de gelegenheid over dit onderwerp vragen te stellen.

- De heer A. Jorna namens VEB:

Staat de verhoging van de variabele beloning voor de heer Anbeek, die conform het jaarverslag grotendeels resultaatafhankelijk is, wel in verhouding tot de resultaten van het afgelopen jaar en de gepubliceerde winstwaarschuwing in oktober?

De heer Slippens meldt dat in het jaarverslag van 2013 de variabele beloning wordt vermeld die over 2012 wordt uitgekeerd.

Kan het begrip resultaatafhankelijk nader worden gespecificeerd, wat zijn de targets en is daar boven of onder gescoord?

De heer Slippens beaamt dat de formulering grotendeels resultaatafhankelijk in het remuneratierapport niet helemaal correct is, omdat de beloning voor een gedeelte afhankelijk is kwantitatieve doelstellingen en voor het andere deel afhankelijk is van door de Raad van Commissarissen nader te bepalen kwalitatieve doelstellingen. Vanwege de concurrentie worden geen mededelingen over targets gedaan.

Waarom staat de vertrekpremie van de heer Van Hoeve onder variabele beloning en is deze in 2012 vermeld?

De heer Slippens verwijst naar de voetnoot van de tabel op pagina 77 van het jaarverslag. De heer De Nijs licht toe dat deze ontslagvergoeding in 2012 is overeengekomen. Derhalve zijn de lasten in dat jaar opgenomen en is de premie in 2013 uitgekeerd.

- De heer S. Koning namens Breedinvest:

Met het toekennen van de opties is vorig jaar de TSR-doelstelling in plaats van de winst-doelstelling gekomen. Vesten de opties per definitie drie jaar na toekenning of vindt vesting plaats als de doelstelling is bereikt?

De heer Slippens bevestigt het laatste.

- De heer M Coenen uit Uden:

Waarom geldt de aandelenoptieregeling alleen voor het topmanagement? Bij dezelfde vraag vorig jaar was er nog sprake van top 15, nu van top 20, wat is hiervan de reden?

Van de top 20 die in aanmerking kunnen komen, hadden 15 managers een optieregeling. Evenals vorig jaar is de Raad van Commissarissen en de Directie van mening dat een dergelijke regeling voor het hele personeel niet past.

Is het ooit bij de OR ter sprake gekomen om deze regeling voor het hele personeel in te voeren en is het een suggestie om dit onderwerp op de agenda te zetten?

Volgens de heer Slippens is dit niet het geval. Daar afgevaardigden van de OR bij de vergadering aanwezig zijn, kunnen zij deze suggestie oppikken.

b. Behandeling van de jaarrekening over het boekjaar 2013

De jaarrekening is vanaf pagina 53 van het jaarverslag terug te vinden. Deze is in de presentatie van Bart Koops nader toegelicht.

c. Presentatie en controle van de jaarrekening

Voordat tot vaststellen van de jaarrekening over het boekjaar 2013 wordt overgegaan, geeft de heer J. Spijker, partner van Ernst & Young, een presentatie over de aard en de frequentie van de controlewerkzaamheden bij Beter Bed Holding. De onderneming heeft Ernst & Young ten behoeve van de vergadering van geheimhoudingsplicht ontheven. De heer Spijker bevestigt hierbij dat de gehouden presentaties van de Directie en de Raad van Commissarissen een juiste voorstelling van zaken geven, waarmee de externe accountant aan zijn herstellplicht heeft voldaan.

In zijn presentatie geeft de heer Spijker een uiteenzetting van de uitkomsten van de controle in 2013 en de beoordeling van de halfjaarcijfers, de onderkende risicogebieden in de controle, de aanpak en de communicatie en de interactie met de onderneming. Gedurende het jaar zijn met de Directie en de Auditcommissie d.m.v. een auditplan de risico-inschattingen afgestemd, waarbij de belangrijkste risicogebieden inherent zijn aan de retailbusiness. Specifieke aandacht is uitgegaan naar de sluiting van Slaapgenoten en Matrassen Concord Nederland en België. De materialiteit (aanduiding voor de afwijking in de cijfers die de accountant acceptabel vindt), die is gehanteerd voor de controle van de geconsolideerde jaarrekening van Beter Bed Holding, is € 2,7 miljoen. Alle fouten boven dit bedrag worden gecorrigeerd en alle fouten boven € 135.000 worden onder de aandacht van De Directie en de Raad van Commissarissen gebracht. Hierin heeft Ernst & Young dit jaar geen controlebevinding of aanpassing gemaakt. De werkzaamheden zijn periodiek gerapporteerd. Genoemde controlewerkzaamheden hebben geresulteerd in een deugdelijke grondslag, waarmee voldoende controlebewijs is om de goedkeurende controleverklaring af te geven die in het jaarverslag is opgenomen. De relatie met de onderneming is door Ernst & Young als professioneel, onafhankelijk, transparant en kritisch ervaren, waarbij controlebevindingen serieus worden genomen en adequaat door de onderneming worden opgevolgd.

Naar aanleiding van deze presentatie zijn de volgende vragen:

- De heer A. Heinemann uit Den Haag:

Is dit jaar ook een memorandum door de accountant geschreven over de administratieve procedures en de interne controle, waarin aanbevelingen staan die met de Directie en de Raad van Commissarissen zijn besproken en zijn de aanbevelingen van voorgaande jaren opgevolgd?

De heer Spijker bevestigt dat na elke controle een dergelijk memorandum wordt geschreven. Mevrouw de Groot voegt hier aan toe dat deze uitgebreid met de accountant worden besproken. In het Directieverslag staat dat onder meer opvolging is gegeven aan punten uit eerdere jaren met betrekking tot de fiscale structuur, fiscale risico's en optimalisatie van changemanagement-processen.

- De heer N. Rienks uit Nieuwerkerk aan den IJssel:

Er is specifieke aandacht geweest voor het waarderen van de voorraden en de gevolgen van de sluiting van de winkels. Nu als gevolg van de sluiting de afwaardering op de voorraden van € 722.000 zichtbaar is geworden, vraagt hij zich af of hier in voorgaande jaren genoeg aandacht voor is geweest en wat er met de onverkoopbare voorraden gebeurt?

De heer Koops legt uit dat bij het besluit de winkels te sluiten er een inschatting van de realiseerbare waarden van de voorraden is gemaakt in de periode dat deze winkels nog open waren. Daarbij is besloten deze voorraad voorzichtig te waarderen. Er is dus geen sprake van onverkoopbare voorraden. In het sluitingsplan zijn de voorraden zodanig over de winkels gespreid dat de omzetpotentie hierbij maximaal is. Met het streven om niets te hoeven vernietigen worden de voorraden heel gericht afgebouwd. Op het moment dat de winkel verlies lijdt en de winkel daadwerkelijk sluit, kan een minimale onverkoopbare voorraad resteren.

De heer Spijker onderschrijft het bovenstaande.

In hoeverre controleert de accountant de activiteiten op het gebied van MVO?

De heer Spijker antwoordt dat hij hiervoor geen opdracht heeft. De heer Kuiper van MVOoplossingen voegt toe dat het rapporteren over MVO niet wettelijk bepaald is. Derhalve is controle door de accountant niet noodzakelijk. Controle op de antwoorden die op het gebied van MVO uit de onderneming zijn gegeven, is uitgevoerd door MVOoplossingen. De hieraan verbonden conclusies zijn vervolgens gecontroleerd door Concern Controlling van Beter Bed Holding.

In vervolg hierop oppert de heer Coenen uit Uden om hier wel opdracht voor te gaan geven. De heer Goeminne dankt hem zijn advies.

- De heer A. Jorna namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd:

In hoeverre is er nog ruimte voor nettowerkkapitaalreductie?

De heer Koops meldt dat de onderneming duidelijke kansen tot verbetering van het nettowerkkapitaal ziet, onder meer in het aanscherpen van de voorraadreductie, betaaltermijnen en debiteurenbeheer.

Enerzijds wordt een verlaging van het nettowerkkapitaal nagestreefd, anderzijds is de kasstroom gedaald mede als gevolg van marketingplannen. Is er nog voldoende geld om dividend uit te keren?

De beslissing om nu 72% van de winst per aandeel aan dividend uit te keren is het gevolg van de 10%-terugval in de omzet en de onzekerheid over een fundamentele verbetering van markt. Tegelijkertijd geeft het vrijmaken van het nettowerkkapitaal Beter Bed Holding de financiële ruimte anticyclisch te opereren. Er is voldoende geld om te investeren. Het uitkeren van dividend zal niet in het geding komen, omdat de onderneming vasthoudt aan het dividendbeleid.

De dekkinggraad van het Bedrijfspensioenfonds Wonen is 101. Welke maatregelen heeft het pensioenfonds genomen om op de voorgeschreven norm van 104 te komen en heeft dit als werkgever consequenties voor de premie?

De dekkinggraad op dit moment is opgelopen naar boven de 104, waardoor er geen probleem vanuit werkgever is. Wel is binnen het Pensioenfonds Wonen afgewaardeerd en zijn uitkeringen verlaagd.

Met betrekking tot risicomanagement is de afdeling IT groot genoeg om de functiescheiding die hieraan ten grondslag ligt te kunnen waarborgen of is dit ter beoordeling van de accountant?

De heer Spijker antwoordt dat IT belangrijk blijft. De functiescheiding is door de organisatie goed geregeld, maar ook dit jaar zijn een aantal verbeterpunten ten aanzien van IT vastgesteld die onder de aandacht van de onderneming zijn. De heer Koops bevestigt dat als het gaat om changemanagement de IT-afdeling groot genoeg is om de functiescheiding te waarborgen, waarbij het hardware gedeelte is ge-outsourced. In geval van releasemanagement zal dit niet alleen met eigen mensen kunnen worden opgevangen.

Zijn de vastgestelde beloningen conform de KPI's en welke nieuwe punten zijn in de nieuwe managementletter opgenomen?

Mevrouw De Groot licht toe dat behalve het feit dat de managementletter tijdens de Audit-commissievergadering uitgebreid met de Directie besproken is en de opvolging van de verschillende punten in de gaten wordt gehouden, hier niet verder extern over gecommuniceerd wordt.

- De heer S. Koning namens Breedinvest:

Met betrekking tot de ratio netto-rentedragende schuld/EBITDA is in het jaarverslag 2,5 vermeld, terwijl in het dividendbeleid wordt gesproken over 2,0. Waarom zijn deze convenanten verschillend?

De heer Goeminne verklaart dat het convenant bij de banken 2,5 is en de onderneming een eigen definitie aan deze ratio heeft gegeven ten aanzien van het dividendbeleid.

Omdat het verder verlagen van de operationele kosten een belangrijk speerpunt van Beter Bed Holding is, verzoekt de heer Koning om de huisvestingskosten met de toelichting erop in een volgend jaarverslag een explicietere plaats in de winst-en-verliesrekening te geven.

De heer Koops begrijpt zijn opmerking, maar meldt dat de onderneming is gehouden aan vormvereisten. In een volgend jaarverslag zal hier in de toelichting nader op in worden gegaan.

Wat is de langeretermijnwens om bepaalde winkelpanden in eigendom te hebben en wat is het beleid ten aanzien van het hebben van vastgoed? Daarnaast vraagt hij zich af of de Weighted Average Cost of Capital (WACC) van 18,7 bij El Gigante del Colchón niet te heftig is?

Het vastgoed is historisch gegroeid en niet strategisch. Verkoop is voor de onderneming geen noodzaak. Wanneer de macro-economische omstandigheden verbeteren is dit een goed moment om dit in overweging te nemen.

Met betrekking tot WACC licht de heer Koops toe dat de rekensom voor zijn aantreden is gemaakt. Hierin is de grootste component de risico-opslag die is gehanteerd. Reeds voordat deze rekensom is gemaakt, stonden de Spaanse winkels al onder water. Met de sluiting van de 32 winkels zijn de overige 31 winkels weer winstgevend.

d. Vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2013

Alvorens tot stemming wordt overgegaan, geeft de heer R. van Bork een toelichting op de stemmen die via E-voting zijn binnengekomen. Van de elf in stemming te brengen agendapunten wordt op acht punten voor gestemd en is unanimitieit. De overige punten hebben tegenstemmen en/of onthoudingen, maar in alle gevallen is er sprake van een meerderheid die voor stemt.

De heer Goeminne gaat over tot stemming.

Op dit punt is unanimitieit waarmee de jaarrekening over het boekjaar 2013 is vastgesteld.

5. Dividendbeleid

Het dividendbeleid van Beter Bed Holding N.V. dat tijdens de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van 27 april 2005 is goedgekeurd, is ongewijzigd en gericht op de maximalisatie van het aandeelhoudersrendement met behoud van een gezonde vermogenspositie. De doelstelling is om, onder voorwaarden, ten minste 50% van de nettowinst uit te keren aan de aandeelhouders. Dit zal gebeuren in de vorm van een interim-dividend na publicatie van de derdekwartalcijfers en een slotdividend na vaststelling van de jaarrekening en 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 netto-rentedragende schuld/EBITDA mag niet groter zijn dan twee. De Directie stelt jaarlijks, onder instemming van de Raad van Commissarissen, vast welk deel van de winst wordt gereserveerd. Ook het besluit tot het uitkeren van een interim-dividend is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Dit jaar is geen voorstel tot wijziging aan de orde.

- *De heer M. Coenen uit Uden vraagt of de mogelijkheid voor keuzedividend kan worden geboden? De heer A. Heinemann uit Den Haag sluit zich bij het voorstel van de heer Coenen aan met de argumentatie dat met het uitkeren van cash dividend buitenlandse aandeelhouders om belastingtechnische redenen kunnen worden weggejaagd en dat met een keuzedividend meetbaar wordt in hoeverre de aandeelhouder vertrouwen in de onderneming heeft, wat de koers gunstig kan beïnvloeden.*

De heer Goeminne dankt de heren voor hun motivatie. Hij geeft aan dat verwateren op dit moment niet de doelstelling is. Daarnaast vindt de heer Goeminne dat het geven van keuzedividend niet het middel mag zijn om het vertrouwen in de onderneming te meten. Evenals vorig jaar gaat de voorkeur uit naar cash dividend.

6. Dividendvoorstel 2013

Beter Bed Holding N.V. heeft in november 2013 een interim-dividend uitgekeerd van € 0,20 per aandeel. Op grond van het nettoresultaat over het boekjaar 2013 van € 8,2 miljoen en gebaseerd op bovenstaand beleid stelt de Raad van Commissarissen voor om, conform het voorstel van de Directie, een slotdividend uit te keren van € 0,07 per aandeel. Het totale dividend komt hiermee op € 0,27, wat neerkomt op 72% van de nettowinst.

De heer Goeminne brengt het voorstel ter stemming.

Zonder tegenstemmen wordt het dividendvoorstel 2013 aangenomen.

7. Corporate Governance

De Raad van Commissarissen onderschrijft de principes voor goed ondernemingsbestuur, zoals opgenomen in de Nederlandse Corporate Governance Code. De heer Goeminne verwijst naar de pagina's 38 t/m 43 van het jaarverslag. Op de website www.beterbedholding.nl is het volledige overzicht van bestpracticebepalingen terug te vinden, waar per bepaling is aangegeven of de onderneming hier al dan niet aan voldoet. Ten opzichte van vorig jaar hebben er geen wijzigingen plaatsgevonden.

8. a. Verlening van decharge aan de Directie voor het gevoerde beleid

De heer Goeminne vraagt de aandeelhouders met dit agendapunt akkoord te gaan.

Er zijn geen tegenstemmen. Met applaus wordt decharge aan de Directie voor het gevoerde beleid verleend.

b. Verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht

De heer Goeminne vraagt de vergadering akkoord te gaan met dit agendapunt.

Zonder tegenstemmen wordt akkoord gegaan met de verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht.

9. Voorstel tot herbenoeming van de heer D.G. Goeminne tot Commissaris

De heer Goeminne geeft het woord aan de heer Slippens.

Volgens rooster treedt de heer Goeminne af als Commissaris. Hij heeft een termijn van vier jaar als Commissaris volgemaakt. De Raad van Commissarissen draagt hem voor tot herbenoeming als lid van de Raad van Commissarissen voor een termijn eindigend na afloop van de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders die gehouden wordt nadat vier jaar na zijn benoeming zijn verlopen. De motivatie voor de herbenoeming van de heer Goeminne is zijn brede en jarenlange ervaring in de detailhandel alsmede zijn huidig functioneren als Voorzitter van de Raad van Commissarissen. De voorgenomen herbenoeming is op 26 maart jongstleden aan de Ondernemingsraad van Beter Bed voorgelegd, die een positief advies heeft gegeven over de herbenoeming van de heer Goeminne.

De heer Slippens vraagt de Algemene Vergadering van Aandeelhouders de heer Goeminne opnieuw te benoemen voor voornoemde termijn.

De heer A. Jorna namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd merkt op dat de heer Goeminne meerdere commissariaten heeft en dat nu hij ook CEO van Ter Beke is, dit in conflict komt met de Governance Code waarin een maximum is gesteld aan het aantal commissariaten van twee en een president-commissaris helemaal afziet van commissariaten.

De heer Slippens reageert dat de wet- en regelgeving van de Corporate Governance Code alleen voor Nederlandse ondernemingen geldt. Daar hij bestuurder is van een Belgische onderneming en de commissariaten ook bij Belgische bedrijven zijn, wordt de Code niet overtreden.

Ondanks het feit dat de onderneming aan de Code voldoet en hij niet twijfelt aan de kunde van de heer Goeminne, vindt de heer Jorna dat naar de Europese geest van de wet gehandeld moet worden en stemt hij met 5.433 stemmen tegen.

- *De heer M. Coenen uit Uden is benieuwd naar de bereikte doelstellingen van de heer Goeminne de afgelopen vier jaar en de motivatie om zich te herbenoemen.*

De heer Goeminne stelt dat zijn verwachtingen zijn uitgekomen. Na twee goede jaren en twee magere jaren heeft de onderneming zich kunnen ombuigen van een kosten- naar een consumentgerichte organisatie met een scherpere positionering van de formules in de verschillende landen. Daarnaast heeft de onderneming met betrekking tot het resultaat en

rekening houdend met de omstandigheden alle maatregelen genomen om de flexibiliteit van de onderneming te garanderen, waarmee Beter Bed Holding zich klaarmaakt voor herstel op het moment dat de economie opleeft. Dit proces is echter nog niet af. Hoewel de heer Goeminne een drukbezet man is doch zeer efficiënt met zijn tijd omgaat, blijft hij het een uitdaging vinden om het beste uit de Belgische en Nederlandse cultuur in de ondernemingen waaraan hij verbonden is in te brengen en kijkt hij uit naar de komende vier jaar bij Beter Bed Holding N.V.

Naast de VEB stemt JP Morgan Chase met 315.019 van de in totaal 660.392 uitgebrachte stemmen tegen en onthoudt de Deutsche Bank zich met 20.000 van de in totaal 484.094 uitgebrachte stemmen van stemmen. Met een meerderheid van stemmen (98,03%) wordt de heer Goeminne voor een termijn van vier jaar herbenoemd tot Commissaris van Beter Bed Holding N.V.

De felicitatie en het applaus worden door de heer Goeminne in ontvangst genomen.

10. Voorstel tot herbenoeming van de heer A.J.L. Slippens tot Commissaris

Evenals zijn voorganger treedt de heer Slippens dit jaar volgens rooster af als Commissaris. Hij heeft een termijn van vier jaar als Commissaris volgemaakt. De Raad van Commissarissen draagt hem voor tot herbenoeming als lid van de Raad van Commissarissen voor een termijn eindigend na afloop van de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders die gehouden wordt nadat vier jaar na zijn benoeming zijn verlopen. De motivatie voor de herbenoeming van de heer Slippens is zijn bestuurlijke ervaring en uitgebreide kennis van de groot- en detailhandel alsmede zijn huidige functioneren als Voorzitter van de Remuneratiecommissie. De voorgenomen herbenoeming is op 26 maart jongstleden aan de Ondernemingsraad van Beter Bed voorgelegd, die een positief advies heeft gegeven over de herbenoeming van de heer Slippens.

Op de vraag van de heer M. Coenen over zijn verwachtingen en motivatie antwoordt de heer Slippens dat hij de woorden van de heer Goeminne deelt. Zijn persoonlijke drijfveer is onder meer om samen met het team nieuwe inzichten te verwerven in het nieuwe winkelen in Europa in de toekomst.

Zonder tegenstemmen en met applaus wordt de heer Slippens voor een termijn van vier jaar herbenoemd tot Commissaris van Beter Bed Holding N.V.

11. Voorstel tot herbenoeming van de heer A.H. Anbeek tot Statutair Directeur

Tijdens de Buitengewone Algemene Vergadering van Aandeelhouders op 5 november 2009 is de heer Anbeek benoemd tot Statutair Directeur. Vanwege zijn ruime kennis en ervaring op het gebied van de markten waarin de vennootschap zich beweegt alsook zijn functioneren, acht de Raad van Commissarissen de heer Anbeek uiterst geschikt om zijn taak als Statutair Directeur te continueren. Ingevolge het bepaalde in artikel 18 van de statuten van Beter Bed Holding N.V. draagt de Raad van Commissarissen de heer A.H. Anbeek voor tot herbenoeming als Statutair Directeur van Beter Bed Holding N.V. per 19 mei 2014, voor een termijn eindigend na afloop van de eerste Algemene Vergadering van Aandeelhouders die gehouden wordt nadat vier jaar na zijn benoeming zijn verlopen. De remuneratie van de heer Anbeek, zoals opgenomen in het remuneratiebeleid tijdens de aandeelhoudersvergadering op 23 april 2009 en de bepalingen die in het arbeidscontract van de heer Anbeek zijn vastgesteld tijdens de BAVA op 5 november 2009, wordt gehandhaafd. De herbenoeming is op 26 maart jongstleden aan de Ondernemingsraad van Beter Bed voorgelegd, die een positief advies heeft gegeven over de herbenoeming van de heer Anbeek.

Op dezelfde vraag van de heer Coenen sluit de heer Anbeek zich in zijn motivatie aan bij zijn voorgangers en meldt dat hij de klus graag met het team wil afmaken.

Aan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders zal derhalve worden voorgesteld hem opnieuw te benoemen voor voornoemde termijn.

Met unanimititeit wordt de benoeming van de heer Anbeek tot Statutair Directeur van Beter Holding N.V. geïterlongeerd, waarna ook hij applaus in ontvangst mag nemen.

12. Verlenen van bevoegdheid aan de Directie tot het uitgeven van (rechten op) nieuwe aandelen tot een maximum van 10% van het aantal uitstaande aandelen

Dit betreft een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Op basis van artikel 10 van de statuten vragen de Raad van Commissarissen en Directie de bevoegdheid om nieuwe aandelen uit te geven c.q. de bevoegdheid tot het verlenen van rechten tot het nemen van aandelen tot maximaal 10% van het ten tijde van de vergadering uitstaande aandelenkapitaal. Deze bevoegdheid wordt gevraagd voor een periode van 16 maanden vanaf de datum van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders en is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

- De heer A. Heinemann uit Den Haag:

Daar vorig jaar hetzelfde besluit is genomen, is er bij goedkeuring van dit agendapunt sprake van een overlapping van vier maanden. Moet ter voorkoming van misbruik van de bevoegdheid aan dit agendapunt niet worden toegevoegd dat hiermee het besluit van het voorgaande jaar komt te vervallen?

De heer Van Bork, notaris bij Loyens & Loeff, begrijpt de vraag, maar licht toe dat het juridisch niets uitmaakt, waarbij geen bezorgdheid over misbruik hoeft te ontstaan.

BNP Paribas Securities Service met in totaal 452.183 aandelen stemt met 442.465 stemmen (2,56%) tegen, wat betekent dat dit agendapunt met een meerderheid van stemmen is aangenomen.

13. Verlenen van bevoegdheid aan de Directie tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht

Gekoppeld aan het vorige agendapunt wordt gevraagd bevoegdheid te verlenen voor het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht zoals geformuleerd in artikel 11 van de statuten. Deze bevoegdheid wordt gevraagd voor een periode van 16 maanden vanaf de datum van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders en is op grond van de statuten onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

Naast BNP Paribas Securities Service stemt ook Citibank met respectievelijk 442.465 en 226.026 stemmen tegen. Met een meerderheid van stemmen van 96,14% is dit agendapunt aangenomen.

14. Verlenen van machtiging aan de Directie tot verkrijging/inkoop van eigen aandelen

Dit betreft eveneens een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Gevraagd wordt om de Directie op basis van artikel 13 van de statuten de bevoegdheid te verlenen tot het inkopen van eigen aandelen tot een maximum van 10% van het uitstaande aantal aandelen. De inkoopprijs mag maximaal 10% boven de gemiddelde slotkoers van de vijf beursdagen voorafgaande aan de dag van verwerving liggen. De invulling zal mede afhankelijk zijn van de resultaten van de onderneming. Deze bevoegdheid wordt gevraagd voor een periode van 16 maanden na de datum van deze Algemene Vergadering van Aandeelhouders.

Op dit punt zijn geen tegenstemmen, waarmee dit agendapunt met unanimititeit is aangenomen.

15. (Her)benoeming van de externe accountant

In lijn met bestpracticebepaling V.2.3. van de Corporate Governance Code hebben de Directie en de Raad van Commissarissen het functioneren van de externe accountant grondig beoordeeld. Uit de evaluatie is gebleken dat zowel de Directie als de Raad van Commissarissen tevreden zijn over het functioneren van Ernst & Young en dat zij voldoende redenen aanwezig achten om de relatie met de externe accountant het komend jaar te continueren. Mede op basis van het advies van de Directie en de Auditcommissie stelt de Raad van Commissarissen voor om voor de controle van de jaarrekening wederom Ernst & Young tot externe accountant te benoemen. De controle zal worden verricht onder verantwoordelijkheid van de heer drs. W.J. Spijker RA, partner bij Ernst & Young Accountants.

- De heer M. Coenen uit Uden:

Hoe lang zijn Ernst & Young en de heer Spijker aan de onderneming verbonden en is dit in overeenstemming met de betreffende wet- & regelgeving?

Mevrouw De Groot deelt mede dat de relatie met Ernst & Young reeds geruime tijd bestaat en de heer Spijker sinds 2011 als registeraccountant aan de onderneming verbonden is. Dit is binnen de partnerrotatierichtlijn van zeven jaar. De bij de wet geregelde kantoorroelatie dient op het laatst in 2016 te geschieden. Echter, deze is in principe voorzien in 2015.

Daarnaast zou de heer Coenen meer achtergrond over de bewuste accountant in het jaarverslag opgenomen zien in plaats van deze ter inzage te leggen.

De heer Goeminne bedankt de heer Coenen voor zijn suggestie.

Er zijn geen tegenstemmen. De herbenoeming van Ernst & Young als externe accountant voor de controle van de jaarrekening over 2014 wordt met applaus bekrachtigd.

16. Mededelingen

Er zijn geen mededelingen.

17. Rondvraag

- De heer H. Rienks uit Nieuwerkerk aan den IJssel:

Wanneer wordt er weer een Algemene Vergadering van Aandeelhouders in Uden gehouden wat ook een bezoek aan de opgefriste meubelboulevard in Uden mogelijk maakt en klopt het dat daar winkels van twee formules overblijven?

De heer Anbeek is voorstander om de aandeelhoudersvergadering in Amsterdam te blijven houden. Hij nodigt de heer Rienks van harte uit om de resterende winkels van Beter Bed en BeddenREUS in Uden te bezichtigen. De heer Goeminne voegt toe dat om praktische redenen voor Amsterdam is gekozen, maar hij sluit een andere locatie in de toekomst niet uit.

- De heer A. Heinemann uit Den Haag:

Is het een reële propositie om voor wat betreft marketing te gaan samenwerken met de teruglopende hotelbranche?

De heer Anbeek verklaart dat Beter Bed geen partij is voor hotels omdat deze in principe direct bij de fabrikanten afnemen.

- De heer M. Coenen uit Uden:

Wat houdt de Beter Bed academie in en wordt de kennis ook gedeeld met bijvoorbeeld de Jumbo academie?

De heer Anbeek deelt mee dat de academie zich goed ontwikkelt. Op de academie worden hoofdzakelijk deelcertificaten op mbo-niveau gehaald. Daarnaast vindt beperkt overleg met ketens plaats, waarbij kennis wordt uitgewisseld.

In het kader van het humanresource & developmentbeleid ziet de heer Coenen graag in het jaarverslag opgenomen hoe lang medewerkers aan de onderneming verbonden blijven en vraagt hoe in de toekomst wordt omgegaan met de nieuwe arbeidsverhoudingen en de flexibele schil?
De heer Anbeek neemt genoemde onderwerpen in overweging.

18. Sluiting

De heer Goeminne sluit de vergadering. Hij dankt de aanwezige aandeelhouders voor hun komst en hun bijdrage aan de discussies. Hij hoopt een ieder volgend jaar weer te mogen begroeten. Ter afsluiting van de vergadering nodigt hij de aanwezigen uit voor een informele cocktail-receptie.

Besluitenlijst

- Vaststelling van de door de Raad van Commissarissen vastgestelde jaarrekening over 2013.
- Vaststelling van het contante dividend over het jaar 2013 op totaal € 0,27 per aandeel.
- Verlening van decharge aan de Directie voor het gevoerde beleid.
- Verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht.
- Herbenoeming van de heer D.G. Goeminne tot Commissaris.
- Herbenoeming van de heer A.J.L. Slippens tot Commissaris.
- Herbenoeming van de heer A.H. Anbeek tot Statutair Directeur.
- Verlening van bevoegdheid aan de Directie tot het uitgeven van (rechten op) nieuwe aandelen tot een maximum van 10% van het aantal uitstaande aandelen.
- Verlening van bevoegdheid aan de Directie tot het beperken of uitsluiten van het voorkeursrecht.
- Verlening van machtiging aan de Directie tot verkrijging/inkoop van eigen aandelen tot een maximum van 10% van het aantal uitstaande aandelen.
- Benoeming van de heer drs. W.J. Spijker RA, partner van Ernst & Young Accountants, als externe accountant.

De heer D.R. Goeminne,
Voorzitter

Mevrouw G. de Jong-Ruijs,
Secretaris