



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

Gehouden op donderdag, 19 mei 2016 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 voorzitter opent de vergadering en heet de aanwezigen welkom. Na telling van de stemmen deelt de voorzitter mede dat van de in totaal 21.955.562 uitstaande aandelen 15.955.936 stemgerechtigde aandelen (72,67%) op deze vergadering zijn vertegenwoordigd. Met dit aantal kunnen rechtsgeldige besluiten worden genomen.

Na het voorstellen van de Raad van Commissarissen en de Directie verwelkomt hij achtereenvolgens de heer W. van Rooij (controleerend accountant van PwC) en zijn collega J. Dekker, de heren R. Brockmüller (Directeur van Matratzen Concord GmbH) en B. de Nijs (Group Controller bij Beter Bed Holding N.V.) en de vertegenwoordigers van het dagelijks bestuur van de Ondernemingsraad van Beter Bed B.V.

De volmachtstemmen worden uitgebracht door de heer R. van Bork, notaris bij Loyens & Loeff.

De voorzitter wijst mevrouw G. de Jong aan als secretaris van de vergadering, die gevraagd wordt de notulen van deze vergadering te verzorgen. Conform artikel IV.3.10 van de Corporate Governance Code zijn de notulen van de Algemene Vergadering van 19 mei 2015 binnen drie maanden na de vergadering op de corporate website van de onderneming geplaatst. Gedurende de drie daaropvolgende maanden zijn geen aanmerkingen binnengekomen, waarna de notulen door de voorzitter en de secretaris zijn vastgesteld en ondertekend. Van de vergadering wordt een geluidsopname gemaakt.

Alle voor de onderneming relevante en actuele informatie is te vinden op de corporate website, [www.beterbedholding.nl](http://www.beterbedholding.nl). Het jaarverslag en het MVO-verslag zijn respectievelijk te vinden op [www.jaarverslagbeterbedholding.nl](http://www.jaarverslagbeterbedholding.nl) en [www.mvo.jaarverslagbeterbedholding.nl](http://www.mvo.jaarverslagbeterbedholding.nl). Vanaf volgend jaar wordt enkel nog een eco-versie van het jaarverslag op de Algemene Vergadering ter beschikking gesteld.

### 2. Bespreking jaarverslag 2015

Aan de hand van een presentatie geeft de Directie een toelichting op de belangrijkste ontwikkelingen in het boekjaar 2015. De presentatie staat op [www.beterbedholding.nl](http://www.beterbedholding.nl).

De heer Koops licht de financiële resultaten toe.

Slide 4: vanaf het derde kwartaal 2014 laat de onderneming zeven kwartalen op rij een omzetgroei zien. De grafiek toont een sterke vergelijkingsbasis met 2014. Hoewel de forse groei van het eerste en tweede kwartaal in de tweede helft van 2015 enigszins afzwakt, is er nog steeds sprake van groei in vergelijkbare winkels. In het eerste kwartaal 2016 is met € 106,9 miljoen de op een na hoogste omzet sinds lange tijd gerealiseerd.

Slide 5: net als in de voorgaande slide toont de grafiek een stijging in de EBIT vanaf het derde kwartaal 2014. In het eerste kwartaal 2016 rapporteert de onderneming een EBIT van € 10,1 miljoen.

Slide 6: de winst per aandeel is gegroeid van € 0,77 in 2014 naar € 1,03. Na een aantal jaren van terughoudendheid zijn de investeringen in 2015 gestegen naar € 16,0 miljoen (2014: € 13,2 miljoen). Van dit bedrag is circa € 3 miljoen geïnvesteerd in het terugkopen van het distributiecentrum in Nieuw-Vennep dat eerder via een sale-and-lease-backconstructie door de onderneming werd gehuurd. Circa € 9 miljoen is geïnvesteerd in het upgraden en openen van winkels en ongeveer € 4 miljoen in IT en logistiek. De onderneming verwacht dit investeringsniveau de komende jaren te continueren. Door een toename van onder meer de materiële vaste activa, de debiteurenpositie en een hogere voorraad tegenover een forse groei van de crediteurenpositie is het balanstotaal in 2015 met € 14,6 miljoen gestegen naar € 131,7 miljoen, wat een gezonde groei van de onderneming weergeeft.

Slide 7: de winst-en-verliesrekening over 2015 kenmerkt zich door een stijging van de netto-omzet van 5,9% naar € 385,4 miljoen. De groei in vergelijkbare winkels bedraagt 5,4%. De brutomarge is in 2015 met 40 basispunten gestegen en komt uit op 57,7%. Door de forse omzettoename en de daarmee hogere bonusuitkeringen zijn de personeelskosten gestegen van € 89,9 miljoen in 2014 naar € 92,2 miljoen. Mede als gevolg van verhoogde investeringen stijgen de afschrijvingen. De toegenomen omzet heeft ook een stijging van de overige kosten tot gevolg. Deze vertalen zich in een stijging van de logistieke kosten en additionele investeringen in marketing. De som der bedrijfslasten is gestegen naar € 191,5 miljoen (2014: € 185,6 miljoen). Als percentage van de omzet daalt de som van 51,0% in 2014 naar 49,7%. De EBIT is gestegen van € 23,0 miljoen (6,3%) in 2014 naar € 30,7 miljoen (8%). Door hogere winstbelastingpercentages in de landen waarin de onderneming opereert, zijn de belastingen gestegen van € 5,9 miljoen in 2014 naar € 8,1 miljoen. De EBITDA is toegenomen van € 31,3 miljoen (8,6%) in 2014 naar € 41,1 miljoen (10,7%). De nettowinst is uitgekomen op € 22,6 miljoen (5,9%) ten opzichte van € 16,5 miljoen (4,6%) in 2014.

Slide 8: de winst-en-verliesrekening over het vierde kwartaal 2015 geeft aan dat dit kwartaal belangrijk is geweest voor de onderneming. Door efficiënt te opereren is het kostenniveau gelijk gebleven. Ondanks de zware vergelijksbasis is de brutomarge in die periode fors gestegen (60,6% t.o.v. 58,8% in het vierde kwartaal 2014). Per saldo is de nettowinst toegenomen van € 7,5 miljoen in 2014 naar € 9,3 miljoen.

Slide 9: de geconsolideerde balans toont de volgende mutaties: de materiële vaste activa op de activazijde zijn met € 5,6 miljoen gestegen naar € 34,5 miljoen en de immateriële vaste activa met € 40K gedaald (2014: € 3,5 miljoen). De financiële vaste activa, bestaande uit de componenten waarborgsommen en een actieve latentie als gevolg van de acquisitie van BettenMax in Oostenrijk, is gestegen naar € 1,6 miljoen. Vanwege het openen van per saldo 32 winkels aan het einde van het jaar en een strategische keuze om efficiënter te leveren zijn de voorraden verhoogd van € 53,5 miljoen in 2014 naar € 57,9 miljoen, waarvan € 50,9 miljoen in de (met name Matratzen Concord-)winkels ligt. De cashpositie is met € 4,6 miljoen verbeterd.

Slide 10: de passivazijde laat zien dat het eigen vermogen is toegenomen naar € 75,8 miljoen (2014: € 68,6 miljoen). De post voorzieningen van € 500K bestaat uit het resterende bedrag dat is genomen om de komende vier tot vijf jaar de huurcontracten te betalen van de vorig jaar gesloten winkels van Slaapgenoten en Matrassen Concord. Deze post zal t.z.t. verdwijnen. De schuldpositie is toegenomen van € 45,0 miljoen in 2014 naar € 53,1 miljoen. Komende van een nettowerkkapitaalpositie van circa € 40 miljoen in 2013 is het nettowerkkapitaal in 2015 wederom gedaald naar € 13,5 miljoen. De sterke cashpositie helpt de onderneming bij onderhandelingen met o.a. leveranciers en verhuurders. De solvabiliteit is gedaald naar 57,5% (2014: 58,6%).

Slide 11 + 12: de kasstroom uit operationele activiteiten is gestegen van € 34,3 miljoen in 2014 naar € 36,0 miljoen. De investeringsactiviteiten bedragen in 2015 € 15,5 miljoen negatief ten opzichte van € 12,2 miljoen negatief in 2014. Door o.a. het uitoefenen van opties zijn aandelen heruitgegeven en komt de kasstroom uit financieringsactiviteiten uit op € 15,9 miljoen negatief (2014: 6,8 miljoen negatief). De mutatie nettogeldmiddelen bedraagt hiermee € 4,6 miljoen ten opzichte van € 15,3 miljoen in 2014.

Samenvattend kijkt de heer Koops terug op een goed 2015 en een positieve start van het eerste kwartaal van 2016.

De heer Anbeek vervolgt de presentatie.

Slide 14 + 15: de visie en missie van Beter Bed Holding zijn ongewijzigd. Een van de speerpunten, marktleider worden in het 'value for money'-segment in Europa, is met de overname van BettenMax het afgelopen jaar ook in Oostenrijk gerealiseerd. Met betrekking tot de missie wordt nog nadrukkelijker gestuurd op het maximaliseren en meten van de klanttevredenheid op alle mogelijke contactmomenten die de onderneming met de klanten heeft.

Slide 16: naast het vergroten van de klanttevredenheid heeft de onderneming het verhogen van de nettowinst, een sterke en gezonde balans en MVO als belangrijkste doelstellingen geformuleerd.

Slide 17 t/m 21: in oktober 2015 is een nieuwe strategie 'From Good to Great' voor de periode 2016-2020 opgesteld en goedgekeurd door de Raad van Commissarissen. Deze wordt op dit moment in de verschillende landen geïmplementeerd. De strategie is op hoofdlijnen geformuleerd rondom de pijlers klanttevredenheid, retailmarketing/innovatie, omnichannel/e-commerce, expansie en flexibelere en snellere logistiek. Binnen retailmarketing zijn de belangrijkste aandachtsgebieden het aanscherpen van de positionering van de BBH-formules, het vergroten van de klanttevredenheid, het verbeteren van de transactiekraacht in de Benelux en de attractiekraacht in de overige landen, investeren in (online) marketing/advertising, product- en merkinnovatie en het investeren in het opleiden van verkoop- en logistieke medewerkers. Deze onderwerpen zijn heel belangrijk voor de onderneming en moeten leiden tot een optimale klantervaring. Ook op het gebied van omnichannel/e-commerce moet de klantervaring maximaal zijn en de klantenreis zo gemakkelijk en zo prettig mogelijk. Hiervoor wordt fors geïnvesteerd in e-commerceactiviteiten en exploitatie van state-of-the-art webshops. Om klaar te zijn voor de toekomst zullen de e-commerceafdelingen in de verschillende landen worden uitgebreid. Expansie geschiedt in bestaande en nieuwe landen onder strikte voorwaarden, t.w. lage investeringen per winkel, lage kosten en flexibele huurtermijnen, waarbij geen ongecontroleerde risico's worden genomen. Momenteel wordt groei gerealiseerd in Spanje, de Duitstalige landen, België en (voorzichtig) in Frankrijk, waar twee testwinkels zijn geopend met een optie voor uitbreiding naar vijf tot tien winkels. Voor overnames wordt gekeken in diverse landen. Naast Frankrijk zijn er nog enkele witte vlekken in Europa, waaronder het Verenigd Koninkrijk, Italië en Scandinavië. Hierbij worden online spelers niet uitgesloten. Ook deze stappen zullen weloverwogen en zonder risico genomen worden. Aan de inkoopzijde wordt gekeken naar verbetering van de marge en de mix, ontwikkeling van het online assortiment en optimalisatie van de levertijden, waardoor de voorraden zullen verminderen. De onderneming wil naar minder, maar meer strategische leveranciers met minder sku's. Verder is de focus op innovatie en ontwikkeling van additionele assortimenten passend bij het slaapaanbod die via dropshipping geleverd kunnen worden. Kernactiviteit voor de Verkoop is het verder optimaliseren van de omnichannel klantervaring, ondersteund door adviestools, 'configurators', Net Promotor Score (NPS), en klantbeoordelingen zoals Ekomi. Vergeleken met de gemiddelde NPS in de retail die tussen de 0 en de 20 ligt, zijn er bij Beter Bed het afgelopen jaar stappen gemaakt, waarbij de NPS nu richting de 50 gaat. Zo is de Ekomi-score, die op filiaalniveau wordt gemeten, in Nederland 9,0. Het verbeteren van de conversie en het verhogen van de orderbedragen blijven onverminderd hoog op de agenda staan. Er wordt geïnvesteerd in de Backoffice door professionalisering van het HR-beleid en de start van een cultuurtransformatieproject waarbij nieuwe kernwaarden worden gedefinieerd en de focus komt te liggen op een team- en 'high performance'-cultuur. Bij Finance wordt de businesssupportfunctie verder uitgebouwd met KPI-dashboards, die moeten zorgen voor meer ondersteunende informatie, controle en inzicht voor onder meer de afdeling verkoop. Daarnaast blijft de onderneming vasthouden aan het optimaliseren van het werkkapitaal en de controle op en het verminderen van de kosten. De uitbreiding van onder meer de e-commerceactiviteiten heeft consequenties voor de logistiek. Derhalve wordt de infrastructuur verder geoptimaliseerd, waarbij sneller en flexibeler leveren de nieuwe norm wordt. Doordat steeds meer leveringen via dropshipment plaatsvinden, is herbezinning op het aantal DC's in de Benelux en de locatie noodzakelijk. In overleg met leveranciers wordt levering aan de filialen in Duitsland op weekbasis mogelijk gemaakt, waardoor voorraden worden verminderd en verkoopoppervlakte wordt vrijgemaakt voor andere producten zoals boxsprings. Ook IT wordt voorbereid op de groei en de samenwerking binnen de verschillende landen door het op basis van een robuuste SAP backbone ontwikkelen van een voor klant en medewerkers gebruikersvriendelijke 'front end'. Ten behoeve van MVO worden in de tweede helft van 2016 nieuwe doelstellingen en een strategie voor 2016-2020 gedefinieerd.

Slide 22: van de eerder gedefinieerde MVO-doelstellingen is het aantal getekende gedragscodes (100%) en gecertificeerde matrassen (83%) binnen de gestelde termijn (2016) gehaald. Hoewel op het gebied van diversiteit (d.w.z. meer vrouwen) in het management het doel van 30% nog niet is bereikt, worden er op dit ogenblik grote stappen gemaakt en is de onderneming de in 2015 genoteerde 25% al gepasseerd. Ten opzichte van 2014 is het ziekteverzuim in Nederland en Duitsland iets gedaald. In Nederland is het langdurig verzuim iets gestegen en het kortdurend verzuim gemiddeld iets gedaald. Het percentage voor recyclen van afval is wederom gestegen naar 52%. In de landen buiten de Benelux is hier nog werk te verrichten.

Slide 23: de omzet van **Matratzen Concord** is in 2015 gegroeid met 5,2% naar € 262,2 miljoen. De like-for-like groei is 3,1%. De groei zat met name in de eerste helft van 2015. In het eerste kwartaal 2016 daalt de markt in Duitsland met 5%. Deze daling houdt mede verband met een verschuiving van het aantal verkoopdagen.

**Beter Bed** heeft met een omzet van € 101,3 miljoen voor het achtste kwartaal cumulatief een dubbelcijferige groei (10,9%; LFL 11,6%) gerealiseerd.

**DBC (M Line)** heeft een goed jaar achter de rug, waarbij de omzet met 4,6% is gestegen naar € 14,9 miljoen.

Ondanks de omzetgroei van **El Gigante del Colchón** van 8,4% (€ 5,9 miljoen) is de groei in vergelijkbare winkels met 0,6 % enigszins achtergebleven. In Spanje zijn het afgelopen jaar netto vier winkels geopend. Dit expansiebeleid wordt voortgezet. Ook de like-for-groei trekt weer aan.

De omzet van **Beddenreus** is in 2015 met 2,7% gedaald naar € 10,3 miljoen. In de tweede helft van vorig jaar is Beddenreus net als Beter Bed gestart met een herlancering van de formule met positieve gevolgen voor de groei. Dit uit zich mede in de groei in vergelijkbare winkels van 6,7%.

Slide 24: sinds lange tijd begint de omzet in vergelijkbare winkels weer aan te trekken. In 2015 is de like-for-like groei uitgekomen op 5,4% (2014: 4,8%). Uiteindelijk moeten alle initiatieven op het gebied van klanttevredenheid, focus op innovatie en omnichannel e-commerce en snellere c.q. flexibelere levertijden de like-for-like groei verder bevorderen.

Slide 25: het beleid van Beter Bed Holding is om jaarlijks de brutomarge met 0,1% tot 0,2% te verbeteren. In 2015 is een brutomarge genoteerd van 57,7%, een stijging van 0,4% ten opzichte van 2014.

Slide 26: de kosten per winkel zijn met 4,6% gestegen als gevolg van hogere afschrijvingen en marketing-, personeels-, logistieke en overheadkosten. Exclusief de afschrijvingen zijn de kosten per winkel met 3,7% toegenomen.

Slide 27 + 28: het netto aantal winkels is van 1.127 in 2014 gestegen naar 1.159. De belangrijkste groei is veroorzaakt door de overname van de BettenMax-winkels in Oostenrijk.

Slide 29: op de slaapmarkt hebben zich geen opvallende verschuivingen voorgedaan. Wel heeft een aantal bedrijven, waaronder onze eigen formules, een restyling ondergaan.

Slide 30 t/m 37: van de omzet in 2015 is 68,0% afkomstig van de formule Matratzen Concord. Het is niet echt te verklaren waarom de groei van Matratzen Concord in Duitsland, ondanks de groei van de Duitse economie, enigszins stukt. Ervaringen uit het verleden wijzen uit dat dit meestal een tijdelijke trend is. In Duitsland is een stijging van het boxspringsegment zichtbaar. Inhakend hierop onderzoekt de Directie van Matratzen Concord of het openen van aparte boxspringwinkels haalbaar is. Verder worden er foto's getoond die de herlancering van de formule, het merk en de advertising visualiseren. Het vernieuwde concept vindt een hogere waardering bij de klanten.

Slide 38 t/m 43: het herstel van de Nederlandse markt heeft een sterke omzet- en like-for-like groei bij Beter Bed tot gevolg gehad. Deze groei is mede te danken aan de herlancering van het merk, het ombouwen van de winkels (zie de getoonde foto's) en een sterke advertising. Ook de introductie van de klantenbeoordelingen en de NPS begint zijn vruchten af te werpen. Daarnaast zet de groei van de online verkoop door.

Slide 44 t/m 48: afbeeldingen van het filiaal Den Bosch geven het vernieuwde concept van Beddenreus en de inrichting van de winkel weer. Eind juni zal de ombouw van alle Beddenreus-winkels zijn afgerond. De herlancering is positief voor de like-for-like ontwikkeling, hetgeen expansiemogelijkheden biedt.

Slide 49: de groei van El Gigante del Colchón heeft te lijden onder een regeringloos Spanje en de hieruit voortvloeiende stagnatie in het verdere herstel van de economie. Toch is er in lijn met de markt sprake van groei en wordt marktaandeel gepakt.

Slide 50 + 51: in 2016 zet de trend voor omzetgroei in de Benelux, Spanje en Zwitserland door. De sterke vergelijkingsbasis in Duitsland en Oostenrijk blijft. Conform de strategie blijft de focus op klanttevredenheid, innovatie, expansie en omnichannel e-commerce. Het beleid van scherpere positionering bij Matratzen Concord wordt voortgezet. Na de zomer wordt de ombouw van de top 100 filialen afgerond, waarvan verwacht wordt de effecten in de tweede helft 2016 te zullen zien. Zowel in de Benelux als in de DACH-landen vindt een stijging van de online verkoop plaats. Ook de brutomarge blijft verder stijgen. Door de groei van de omzet nemen de kosten toe, waardoor kostenbeheersing een aandachtspunt blijft. Tot slot blijven thema's als complexiteitsreductie en verbetering van het nettowerkkapitaal ook in 2016 van kracht.

De presentatie wordt met applaus afgesloten. De voorzitter dankt de Directie voor de presentatie en stelt de aandeelhouders in de gelegenheid vragen te stellen.

De heer A. Jorna, namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd, heeft de volgende vragen:

- a. Analisten vonden de in het eerste kwartaal gerapporteerde stijging van de EBITDA van € 1 miljoen tegenvallen ten opzichte van de door hen ingeschatte stijging voor héél 2016 van € 7 tot € 8 miljoen. Hoe wordt dit verklaard?
- b. Op het gebied van omnichannel mist de heer Jorna inzicht in de online verkoop en suggereert een uitsplitsing van de resultaten hiervan.
- c. Waarom wordt er op de e-commerceafdelingen ingezet op eigen mensen en worden er geen externe professionals ingehuurd?
- d. In hoeverre komt de samenwerking met de leveranciers van de grond?
- e. Indien BettenMax voor € 1 is gekocht met hierin een latentie van € 800K, hoe kan de badwill van ca. € 400K worden verklaard en wat zijn de synergie-effecten?

De heer Anbeek beantwoordt de vragen b., c. en d.

- b. Zowel off- als online wordt hetzelfde assortiment verkocht. Indien er grote verschillen zouden zijn, zou uitsplitsing wellicht een goed idee zijn. Momenteel zijn in principe alleen de online orderbedragen wat lager en ziet de onderneming geen noodzaak voor een uitsplitsing.
- c. De strategie t.b.v. e-commerce is vormgegeven met de inzet van extern ingehuurde experts. Dit bedrijf traint de mensen op de e-commerceafdelingen. De wens is om met een uitbreiding van 7 tot 20 mensen kennis en expertise in huis op te bouwen, omdat dit goedkoper is en er op deze wijze eenvoudiger en flexibeler veranderingen op het gebied van e-commerce doorgevoerd kunnen worden.
- d. Het aantal SKU's en leveranciers is de afgelopen jaren teruggelopen. Het proces van minder naar meer strategische leveranciers is nog niet ten einde. Uiteindelijk wil de onderneming naar drie tot vier grote leveranciers.

De heer Koops beantwoordt de overige vragen.

- a. Zo'n inschatting van de analisten zet druk op de verdere kwartalen dit jaar. De Directie is positief over het eerste kwartaal en de ontwikkelingen in het tweede kwartaal. Op alle variabelen (omzet, marge en kosten) wordt gemanaged om de EBITDA's voor dit jaar conform budget te halen en daarmee een resultaat neer te zetten dat de aandeelhouder van de onderneming mag verwachten.
- e. De heer Koops legt de overnameconstructie uit: naast de € 1, die betaald is voor de aandelen, is de schuld van de eigenaar overgenomen. Bij de openingsbalans zijn de materiële vaste activa gewaardeerd naar de verkoopwaarden. Per saldo wordt een latentie gerealiseerd van € 800K waarmee de badwill uitkomt op € 300K. De echte cash-out komt neer op circa € 1,5 miljoen. Voor wat betreft de synergie zit het belang in de locatie van de winkels van BettenMax op retailparken met exclusiviteit op een aantal contracten. Daarbij is het volume vergroot en is de onderneming nu marktleider in Oostenrijk in het 'value for money'-segment.

De heer R. Snoeker uit Nieuwkoop stelt voor om de klantvriendelijkheid nog verder te verhogen door het lettertype op de corporate websites te vergroten en heeft de volgende vragen:

- a. Waarom is bij Beddenreus de omzet met 2,7% gedaald en de like-for-like omzet met 6,7% gestegen?
- b. Kan geconcludeerd worden dat met de omzetgroei (8,4%) van El Gigante del Colchón en de omzet in vergelijkbare winkels (0,6%) de nieuw bijgekomen winkels een explosieve omzetgroei laten zien?
- c. Wat zijn de conclusies uit de test in Frankrijk?

De voorzitter neemt het advies van de heer Snoeker in dank aan en geeft de heer Koops het woord om de vragen te beantwoorden:

- a. Beddenreus heeft één winkel gesloten op een totaal van 35. De daling komt overeen met  $1/35^e$  deel van de omzet. De like-for-like groei is een gevolg van o.a. de herlancering en een aantal verschuivingen binnen de formule.
- b. Dezelfde redenering gaat op voor El Gigante del Colchón. De omzetgroei heeft betrekking op de winkelmutaties. Vier nieuwe winkels op een bestand van 33 komt overeen met de genoteerde omzetgroei.

De heer Anbeek beantwoordt vraag c: de test verloopt positief. Op dit moment zijn er twee winkels, in Lyon en Bordeaux. Met een aantal nieuw te openen filialen zal de test worden voortgezet.

De heer M. Coenen uit Uden complimenteert de onderneming met de mooie cijfers, de heldere uiteenzetting van de presentatie en de nieuwe ontwikkelingen binnen de winkelformules. Hij heeft de volgende vragen:

- a. Is het mogelijk om binnen het SAP-systeem en met de grote hoeveelheid beschikbare data voorspellingen te doen en beslissingen te nemen?
- b. Kan het in de presentatie genoemde vergroten van de attractie- en transactiekraacht in data gekwantificeerd worden?
- c. Wat is de strategie van de onderneming met betrekking tot de medewerkers in relatie tot de duur van het dienstverband en de leeftijdsopbouw?
- d. Sommige formules zijn op dezelfde meubelboulevard gevestigd, heeft dit gevolgen voor het te betrekken winkeloppervlak, omdat de kans op een bezoek aan een van de formules hierdoor wordt vergroot?

De heer Anbeek beantwoordt de vragen.

- a. Hoewel nog aan het begin van deze ontwikkeling heeft het de interesse van de onderneming en staat het op de agenda.
- b. Zonder uitspraken te doen over de conversie geeft de heer Anbeek aan daarin grote stappen te willen maken, waarmee het analyseren van data zeker voordelen kan bieden.
- c. De onderneming kiest voor een evenwichtige leeftijdsopbouw met een mix van oudere, ervaren medewerkers en jonge, enthousiaste mensen die fouten durven te maken en hiervan leren.
- d. Het verschil zit in de positionering. Beddenreus is gepositioneerd en ingericht op een wat jonger publiek met een lager budget, Beter Bed daarentegen op een wat ouder publiek. De onderneming kiest bewust voor deze strategie, omdat beide formules met een eigen assortiment een eigen doelgroep aantrekken. Of dit ten aanzien van het winkeloppervlak voordelen biedt, is niet bekend. Wel is de onderneming de afgelopen jaren teruggegaan in vloeroppervlakte hetgeen positief is uitpakkt.

De heer R. Norg uit Amsterdam deelt zijn positieve ervaringen met Beter Bed bij aankoop van zijn slaapkamer en kwalificeert de service zowel in de winkel als bij de monteurs als voortreffelijk. Hij heeft een kritische vraag met betrekking tot Spanje:

- a. Kijkend naar de resultaten van de afgelopen jaren waarom blijft de onderneming vasthouden aan een formule in Spanje?

De heer Anbeek bevestigt dat Spanje een diepe crisis heeft gekend met verliezen voor de onderneming. Dit heeft Beter Bed Holding doen besluiten het businessmodel in Spanje te wijzigen in een cash & carry-model, een groot aantal winkels te sluiten en het aantal m<sup>2</sup> winkeloppervlak fors te verminderen. Deze wijzigingen zijn positief voor de formule geweest. Hoewel voorzichtigheid geboden is blijft Spanje strategisch gezien een land met potentie. De formule is er organisatorisch klaar voor om te groeien op het moment dat de economie verder aantrekt, ook al kan dit nog enige tijd duren.

De heer T. Swinkels uit Erp heeft de volgende vragen:

- a. Wil de onderneming in de toekomst meer vastgoed dan het onlangs aangekochte distributiecentrum aantrekken?
- b. Is het mogelijk om de Algemene Vergadering in Uden of omgeving te houden met daaraan gekoppeld een bezichtiging van de Beter Bed-/Beddenreus-winkels in Den Bosch?

De heer Koops beantwoordt vraag a.: naast een klein aantal panden, dat historisch is gegroeid, en de drie DC's bezit de onderneming geen vastgoed. De aankoop van het DC in Nieuw-Vennep is het gevolg geweest van een sale-and-lease-backconstructie met financiële voordelen voor de onderneming. Beter Bed Holding is content met de huidige situatie. Het is geen doel op zich om vastgoed te bezitten, maar mede gezien de ontwikkelingen op omnichannel-/e-commercegebied en de daarmee gepaard gaande gevolgen voor de logistiek is het niet ondenkbaar dat er in de toekomst distributiewijzigingen zouden kunnen plaatsvinden.

Op vraag b. geeft de voorzitter aan dat enkele jaren geleden de Algemene Vergadering in Uden is gehouden, waarna besloten is om deze toch weer centraler, in Amsterdam, te laten plaatsvinden. Het advies wordt in overweging genomen.

De heer A. Jorna, namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd, heeft de volgende vragen:

- a. Is er belangstelling vanuit de 'private equity' voor Beter Bed Holding?
- b. Wat is de status van de opgestarte activiteiten in Denemarken?
- c. Naar aanleiding van een eerder interview met de heer Koops wat is de opinie over het leasen van bedden?
- d. Participeert de onderneming in de opvang van vluchtelingen in Europa?

De heer Anbeek beantwoordt de vragen a., b. en d.:

- a. Ja, af en toe. Dit blijft beperkt tot een wederzijdse kennismaking.
- b. Denemarken is nog een witte vlek in Scandinavië, waarvan de markt wordt verkend.
- d. Voor het leveren van bedden en matrassen aan vluchtelingen zijn partijen aangewezen. Afgezien van een aantal kleine orders voor kleinschalige opvang in Duitsland heeft Beter Bed Holding hierin verder geen aandeel.

De heer Koops geeft antwoord op vraag c: het leasen van bedden wordt overwogen. In het kader van circulaire economie deelt hij de mening dat er modellen zijn die zouden moeten werken, maar de ervaringen in de markt zijn nog niet echt positief. De onderneming staat open voor andere verdienmodellen, echter garanties op concrete activiteiten kunnen niet worden gegeven.

De heer C. Weel uit Amsterdam vraagt in welk tempo winkels in Frankrijk zullen worden geopend, omdat er in twee en half jaar tijd sprake is van slechts twee testwinkels.

De heer Anbeek meldt dat in oktober 2014 is gestart met een testwinkel in het centrum van Lyon om voor het ontwikkelen van de juiste formule ervaring op te doen in de Franse markt, de Franse cultuur en wet- en regelgeving. Daarna is in Bordeaux een winkel geopend in een retailpark met andersoortige concurrentie. Alvorens aan een grote uitrol in Frankrijk te beginnen zonder grote risico's te lopen, is de tijd genomen om de formule uitvoerig te testen en te evalueren. De beslissing is genomen om hier gecontroleerd vijf tot tien winkels aan toe te voegen en op basis van deze ervaringen verder uit te breiden. Hierin wordt het delen van ervaringen met Nederlandse retailers in Frankrijk meegenomen.

De heer M. Coenen uit Uden vraagt of de gedrukte vergaderstukken op aanvraag kunnen blijven worden uitgegeven. Hij heeft verder de volgende vragen:

- a. Welke mogelijkheden biedt de beschikbare data om op de klantenwensen te participeren en wordt er gewerkt met loyaliteitsprogramma's?
- b. Sluit de keuze van de onderneming voor 'smart living' aan bij het gebruik van smartphone apps of andere gadgets om gezondheid of slaapgewoonten in de gaten te houden?
- c. Kan er meer getoetst worden op de kwantificeerbaarheid van de MVO-doelstellingen door controle van de externe accountant?
- d. Wat wordt concreet bedoeld met verbreding van additioneel assortiment?

De heer Anbeek beantwoordt de volgende vragen:

- a. Deze vraag is eerder in de vergadering beantwoord. Binnen de gestelde regels maakt de onderneming gebruik van beschikbare technieken die online bezoekers herkennen. Er worden vorderingen gemaakt op het gebied van loyaliteit.
- b. De kleurenwerelden die de winkels hanteren staan los van 'smart living'. Ontwikkelingen op dit gebied zijn voor de onderneming op dit moment niet aan de orde. Er worden wel apps ontwikkeld waarin metingen in je slaap geregistreerd en gedeeld worden.
- c. De strategie en doelstellingen voor MVO voor de komende periode zijn aan bod gekomen tijdens de presentatie.
- d. Het betreft oplossingen die met slapen en de slaapkamer te maken hebben, bijvoorbeeld verlichting.

De heer L. van der Sanden namens BeWeCo vraagt wat de visie en ervaring van de onderneming is op de veranderende arbeidsmarkt na de recentelijke faillissementen van enkele grote retailers?

De heer Anbeek meldt dat de organisatie niet overstelpt wordt door sollicitaties. Binnen de gehele onderneming zijn vacatures en afhankelijk van de functie worden deze aan zowel jonge krachten als ervaren mensen aangeboden. Medewerkers worden in principe voor vast aangenomen maar starten met een flexibel contract.

De heer T. Luiten namens BeWeCo verwondert zich over het feit dat er bij Beter Bed in tegenstelling tot andere bedrijven betaald moet worden bij het inleveren van je oude matras. Bovendien is het matras een grote factor in recyclebaarheid. Hij vraagt of hierin voor de komende jaren een beleidsverandering kan plaatsvinden.

De heer Anbeek legt uit dat er een bijdrage wordt gevraagd voor de plastic zak waarin de oude matras geretourneerd moet worden. Deze wordt door de monteurs/bezorgers meegenomen bij aflevering van de nieuwe matrassen en via Van Gansewinkel verwerkt met de afvalscheiding die daarin mogelijk is. Verdere recyclebaarheid van een matras is afhankelijk van de wijze waarop de matrassen in de toekomst geproduceerd zullen worden. Over dit onderwerp is een brede discussie gestart volgens de richtlijnen van de Europese Unie. De onderneming is zeer bereid om mee te denken in de initiatieven die de circulaire economie kunnen bevorderen. Een premie op het inleveren van het oude matras door andere bedrijven ziet de onderneming in dit kader als een vorm van promotie.

### **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. Zowel de Raad van Commissarissen als de Directie onderschrijft de principes voor goed ondernemingsbestuur, zoals opgenomen in de Nederlandse Corporate Governance Code.

De samenstelling van de Raad van Commissarissen is ongewijzigd. Er staan dit jaar geen herbenoemingen op de agenda. De Raad van Commissarissen kent twee commissies: de Auditcommissie, bestaande uit mevrouw De Groot (voorzitter), de heer Van der Vis en de heer Goeminne en de Remuneratiecommissie, waaraan de voltallige Raad van Commissarissen deelneemt. De functie van de selectie- en benoemingscommissie wordt eveneens door de Raad als geheel vervuld.

Er wordt verwezen naar pagina 54 tot en met 57 van het jaarverslag, waar de activiteiten van de Raad van Commissarissen, de Audit- en de Remuneratiecommissie van het afgelopen jaar uitvoerig worden beschreven.

De Raad van Commissarissen heeft na een toelichting van de Auditcommissie de actualisering van de risico-inventarisatie met de Directie besproken. De procedure rond risicoanalyse, risicobeheersing, risicocontrole en de controle door de externe accountant met betrekking tot de AO/IC biedt de Raad ook dit jaar voldoende zekerheid een bestuursverklaring af te geven aangaande de werking van het systeem van risicocontrole en risicobeheersing.

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

Met één vrouwelijke commissaris voldoet Beter Bed Holding niet aan de wettelijke vereiste 30% van een evenwichtige verdeling van zetels. Echter binnen de groep is het percentage vrouwen op managementfuncties gestegen.

De voorzitter spreekt namens de Raad zijn dank uit aan alle medewerkers in de verschillende Europese landen. Zonder hun grote inzet zou het in 2015 bereikte resultaat niet mogelijk zijn geweest.

Over dit agendapunt zijn verder geen vragen of opmerkingen.

#### **4.a. Verantwoording over de uitvoering van het bezoldigingsbeleid over 2015**

Op grond van artikel 2:135 lid 5a van het Burgerlijk Wetboek wordt de uitvoering van het bezoldigingsbeleid voor de Raad van Bestuur en de Raad van Commissarissen verantwoord. Dit geschiedt aan de hand van de voor het bezoldigingsbeleid relevante opgaven, zoals bedoeld in artikel 2:383c tot en met 2:383e van het Burgerlijk Wetboek.



Ten opzichte van 2014 is het bezoldigingsbeleid van de Directie ongewijzigd. Voor de toepassing en hoofdlijnen van het bezoldigingsbeleid in 2015 wordt verwezen naar het Remuneratierapport (pagina 58 van het jaarverslag) en agendapunt 7a.

De bezoldiging van de Raad van Commissarissen is ten opzichte van vorig jaar eveneens ongewijzigd.

Meer informatie is terug te vinden in de toelichting op de geconsolideerde balans en winst-en-verliesrekening van het jaarverslag (pag. 89).

Naast de vraag van de heer Jorna over opties, die bij agendapunt 7b wordt behandeld, zijn er verder geen vragen of opmerkingen.

#### **4.b. Behandeling van de jaarrekening over het boekjaar 2015**

De jaarrekening is terug te vinden vanaf pagina 64 van het jaarverslag.

Bij dit agendapunt heeft de heer A. Jorna, namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd, de volgende vragen:

- a. Hij waardeert het teruglopen van het werkkapitaal, maar vraagt zich af of er geen afspraken gemaakt kunnen worden door sneller te betalen met gebruikmaking van betalingskorting?
- b. Hoe lang kan de onderneming de voorziening voor een defined benefit pensioen van € 1,4 miljoen t.b.v. een voormalig Duitse manager op de balans laten staan zonder dat deze muteert?

De heer Koops geeft antwoord op de vragen:

- a. In het algemeen is werkkapitaalreductie geen doel op zich. Met leveranciers worden afspraken gemaakt, o.a. over betalingskortingen. Afspraken over betalingskortingen kunnen op verschillende manieren worden vastgelegd: door middel van onderhandelingen, waarbij de onderneming uitgaat van het principe van een win-winsituatie voor beide partijen en in de vorm van supplier finance, waarbij de onderneming de leverancier de gelegenheid geeft op een andere manier zijn debiteuren te financieren. De onderneming is met enkele strategische leveranciers in gesprek over hoe dit verder wordt vormgegeven.
- b. Het betreft een actuariel berekende voorziening die muteert op het moment dat de rente erg fluctueert. Het afgelopen jaar was de mutatie nihil, maar de jaren ervoor muteerde de voorziening wel.

#### **4.c. Presentatie inzake de controle van de jaarrekening**

De voorzitter geeft het woord aan de heer Wim van Rooij van PwC Accountants, die door middel van een presentatie een toelichting geeft op de werkzaamheden en de controleverklaring bij Beter Bed Holding. Ten behoeve van de vergadering heeft Beter Bed Holding PwC van geheimhoudingsplicht ontheven.

De goedkeurende controleverklaring bij de jaarrekening over 2015, die op 10 maart 2016 is afgegeven, is qua opzet gelijk aan die van de vorige accountant.

Op basis van de door de onderneming zelf uitgevoerde interne controlemaatregelen en de door de accountant ingeschatte risico's zijn werkzaamheden geselecteerd en getest voor zover de accountant daarop wil steunen voor zijn controle. Deze zijn vooraf in een controleplan met de Directie en Auditcommissie besproken, inclusief de risico- en aandachtsgebieden, waaronder het frauderisico.

De materialiteit voor de jaarrekening als geheel is vastgesteld op € 2.890.000, gebaseerd op 0,75% van de netto-omzet. Hierin zijn kwalitatieve en kwantitatieve factoren meegenomen. De materialiteit voor de componenten waar werkzaamheden worden uitgevoerd, liggen op een lager niveau. In nauwe samenwerking met hun Duitse collega's heeft PwC op grond van de omvang en het risicoprofiel de controle-aanpak bij Matratzen Concord GmbH aangestuurd en beoordeeld. Naast specialisten op het gebied van belastingen en personeelsbeloningen hebben ook IT-specialisten in het controleteam plaatsgenomen om de procedures en processen van de IT-systemen te controleren.

In de controle zijn de juistheid van de netto-omzet en het bestaan en de waardering van de voorraden de belangrijkste aandachtsgebieden geweest. Netto-omzet is een belangrijk kengetal om de financiële prestaties van de organisatie te beoordelen, waarbij het risico wordt gelopen deze in de jaarrekening te hoog weer te geven. De juistheid van de netto-omzet is getoetst via een 'three-way-match' data-analyse tussen order-levering-factuur en ontvangst betaling. De uitkomsten van deze toetsing waren bepalend voor de gegevensgerichte werkzaamheden, waarbij voornamelijk individuele verkooptransacties zijn getest aan de hand van externe documenten en specifieke cijferbeoordelingen.

T.b.v. het bestaan en de waardering van de voorraden zijn de door het management geïmplementeerde periodieke voorraadinventarisaties en de geautomatiseerde verwerking van de voorraadmutaties als gevolg van de verkooptransacties getoetst. Ook zijn gegevensgerichte werkzaamheden verricht op de gerealiseerde marges en de waardering van de incurante voorraden. Om vast te stellen of de inschatting van het management m.b.t. het eventueel afwaarderen van de voorraden aanvaardbaar is, is aan de hand van recente verkoopfacturen uit de eerste twee maanden van 2016 geanalyseerd of voor voorraden negatieve marges zijn behaald.

De accountant vindt de toon van de Directie in het jaarverslag passend en heeft vastgesteld dat de vereiste toelichtingen inzake Corporate Governance in het jaarverslag zijn opgenomen en het jaarverslag verenigbaar is met de jaarrekening. De beschrijving van het risicomanagement en controlesysteem zoals opgenomen in het jaarverslag is niet in strijd met de uitkomsten van de jaarrekeningcontrole. De voornaamste door de accountant gesignaleerde risico's die uit hoofde van de jaarrekening relevant zijn, zijn vermeld in de risicoparagraaf van het jaarverslag.

De heer Van Rooij heeft zijn eerste jaar als accountant van Beter Bed Holding N.V. als plezierig ervaren.

De M. Coenen uit Uden heeft de volgende vragen:

- a. Gaat de onderneming ook milieu-accountancy door de accountant laten uitvoeren?
- b. Is de controle in vergelijking met de vorige accountant naar behoren uitgevoerd en zijn er nieuwe onderwerpen boven tafel gekomen?

Mevrouw De Groot, voorzitter van de Auditcommissie neemt de antwoorden voor haar rekening:

- a. De onderneming heeft ervoor gekozen milieu-accountancy niet in de controlewerkzaamheden mee te nemen. Op het gebied van MVO worden eerst dit jaar de doelstellingen op lange termijn opnieuw vastgesteld, pas daarna wordt beoordeeld wat de relevante vervolgstappen zijn.
- b. De Auditcommissie is tevreden over de accountant en ervaart het als prettig dat de nieuwe accountant vanuit een andere invalshoek de werkzaamheden heeft verricht. Hierbij zijn geen nieuwe punten gevonden.

De voorzitter bedankt de heer Van Rooij voor zijn presentatie.

#### **4.d. Vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2015**

Conform artikel 32 lid 2 van de statuten wordt de jaarrekening vastgesteld door de Algemene Vergadering. De voorzitter gaat over tot stemming van dit agendapunt.

Er zijn geen tegenstemmen of onthoudingen, waarmee met unanimititeit de jaarrekening over het boekjaar 2015 is vastgesteld.

### **5. Dividendbeleid**

Het dividendbeleid van Beter Bed Holding N.V., dat tijdens de Algemene Vergadering van 27 april 2005 is goedgekeurd, is 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 derdekwartaalcijfers en een slotdividend na vaststelling van de jaarrekening en goedkeuring van het dividendvoorstel door de Algemene Vergadering. 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. Onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen stelt de Directie jaarlijks vast welk deel van de winst wordt gereserveerd. Ook het besluit tot het uitkeren van een interim-dividend wordt door de Raad goedgekeurd. Er zijn geen wijzigingen op het dividendbeleid.

De heer M. Hartog namens Teslin vindt het een mooi dividendbeleid tegenover een mooie balans, waarbij de gestelde voorwaarden in solvabiliteit en de ratio netto-rentedragende schuld/EBITDA ruimschoots worden gehaald. Hij vraagt zich af of de onderneming wellicht iets te conservatief gefinancierd is. Dit brengt hem bij de vraag te blijven nadenken over het in de balans meenemen van een stukje vreemd vermogen en eerder besproken onderwerpen als crediteurenkortingen, zodat daarmee de mooie resultaten kunnen worden omgezet in een extra waardecreatie voor de aandeelhouders.

De voorzitter bedankt de heer Hartog voor zijn advies, dat ter overweging zal worden genomen.

## **6. Dividendvoorstel 2015**

Op 4 november 2015 heeft Beter Bed Holding N.V. een interim-dividend uitgekeerd van € 0,39 per aandeel. Op grond van het nettoresultaat over het boekjaar 2015 van € 22,6 miljoen stelt de Raad van Commissarissen voor om, conform het voorstel van de Directie, een slotdividend uit te keren van € 0,48 per aandeel. Het totale dividend over 2015 komt hiermee op € 0,87. Dit is 85% van de nettowinst. De betaalbaarstelling zal plaatsvinden op 7 juni 2016.

Er zijn geen vragen, waarmee de voorzitter het voorstel ter stemming brengt.

Zonder tegenstemmen of onthoudingen wordt het dividendvoorstel voor 2015 vastgesteld. Deze vaststelling wordt de dag na de Algemene Vergadering via een persbericht bekendgemaakt.

## **7.a. Remuneratiebeleid**

Voor een toelichting op het remuneratiebeleid geeft de voorzitter het woord aan de heer Slippens, voorzitter van de Remuneratiecommissie.

De heer Slippens refereert aan het Remuneratierapport op pagina 58 van het jaarverslag. Het remuneratiebeleid is door de Raad van Commissarissen goedgekeurd en in de Algemene Vergadering op 29 april 2009 vastgesteld. Een aanpassing hierop is in de Algemene Vergadering van 25 april 2013 vastgesteld. Dit beleid heeft tot doel het aantrekken, motiveren en behouden van gekwalificeerde personen als directielid die de onderneming in staat stellen haar strategische en operationele doelstellingen te bereiken.

De Remuneratiecommissie adviseert bij het formuleren van het bezoldigingsbeleid en het vaststellen van de bezoldiging van de Directie. Rekening houdend met de maatschappelijke context, Corporate Governance en de belangen van de stakeholders heeft het beloningsbeleid een ondernemend karakter, maar staat in redelijke relatie tot de overige managementleden. Voor een verdere toelichting op het beloningsbeleid wordt verwezen naar agendapunt 4a.

## **7.b. Wijziging personeelsaandelenoptiebeleid**

Mede vanwege een aantal vragen over opties, die vorig jaar in de Algemene Vergadering zijn gesteld, heeft de Raad van Commissarissen recentelijk het optiebeleid als onderdeel van het remuneratiebeleid opnieuw tegen het licht gehouden. De Raad heeft geoordeeld dat een aantal wijzigingen wenselijk is en deze ter vaststelling aan de Algemene Vergadering voor te leggen.

Van slide 77 tot en met 80 van de presentatie wordt een samenvatting van de huidige optieregeling gegeven. Na evaluatie en op basis van advies van derden wordt aan de aandeelhouders voorgesteld de huidige optieregeling op de volgende punten aan te passen:

- Wijziging van de methode van vesting.
- Instellen van een internationale, zo relevant mogelijke Peergroep.
- Verplicht aanhouden van bij uitoefening van het optierecht door statutaire directeuren te verwerven aandelen.

Aanpassing van de methode van vesting geschiedt als volgt:

- Vesting ineens na drie jaar i.p.v. in drie jaren telkens 33%.
- Vesting op basis van ranking van de Beter Bed Holding TSR ten opzichte van een 9-tal geselecteerde ondernemingen (de Peergroep). In de Peergroep zijn een selectie van AScX-genoteerde en internationale retailondernemingen opgenomen, die in dezelfde landen als de onderneming actief zijn. Daarnaast is ook een reserve Peergroep benoemd, bestaande uit zeven internationale ondernemingen.
- De ranking leidt tot een vestingpercentage zoals weergegeven in slide 83 van de presentatie.

In geval van uitoefening zal de optieregeling als volgt worden gewijzigd:

- De door statutaire directeuren te verwerven aandelen moeten gedurende vier jaar worden aangehouden.
- Hierdoor is recht op een fiscale korting op de verkrijgingsprijs bij uitoefening.
- Bovengenoemde regeling is optioneel voor overige deelnemers aan de optieregeling.

Genoemde wijzigingen zijn volledig getoetst en passen binnen de huidige Corporate Governance. Hierbij behoudt de Raad zich het recht voor om bij uitoefening zijn discretionaire bevoegdheid te hanteren.

De nieuwe optieregeling zal in principe per datum goedkeuring ingaan en gelden voor de over 2015 toe te kennen opties.

De heer M. Hartog namens Teslin is verheugd dat zijn vraag van vorig jaar geresulteerd heeft in deze nieuwe optieregeling en de alignment er gaat komen. Als lid van Eumedion verzoekt de heer Hartog de details omtrent de peergroep en de vestingtabel reeds in de toelichting op de agenda voorafgaand aan de Algemene Vergadering te vermelden. Tot slot vraagt hij of er nog gekeken is naar een aandelenbeloning 'as such'.

De heer Slippens beaamt de opmerking van Eumedion. Op de vraag van de heer Hartog wordt ontkennend geantwoord.

Er zijn verder geen vragen of opmerkingen, waarna de voorzitter het voorstel ter stemming brengt.

De heer Van Bork meldt dat van de in totaal 9.537.084 volmachtstemmen 3.393.294 tegen dit voorstel stemmen. De tegenstemmen zijn namens de volgende partijen ingebracht: Caceis Bank (49.266), BNY Mellon (819.196), JP Morgan Chase (1.003.544), Pictet et Cie (136.214), BNP Paribas (234.140), Deutsche Bank (937.478) en Citibank (213.456). Daarnaast stemt ASR met een totaal van 1.568.843 stemmen tegen.

Met 68,90% voor- en 31,10% tegenstemmen stelt de voorzitter vast dat het besluit is genomen tot wijziging van de personeelsaandelenoptieregeling.

## 8. Corporate Governance

De Raad van Commissarissen en de Directie onderschrijven de principes voor goed ondernemingsbestuur, zoals opgenomen in de Nederlandse Corporate Governance Code. De voorzitter verwijst naar de pagina's 46 t/m 51 van het jaarverslag. De in dit hoofdstuk opgenomen toelichting heeft betrekking op de door de Monitoring Commissie Corporate Governance in december 2008 geactualiseerde Code.

Op de website [www.beterbedholding.nl](http://www.beterbedholding.nl) staat het volledige overzicht van bestpracticebepalingen. Per bepaling is aangegeven of de onderneming hier al dan niet aan voldoet. Er zijn geen wijzigingen ten opzichte van 2014.

Er zijn geen vragen of opmerkingen.

#### **9.a. Verlening van decharge aan de Directie voor het gevoerde beleid**

Er zijn geen vragen of opmerkingen, waarna de voorzitter tot stemming overgaat.

De heer Van Bork doet opgave van de volgende tegenstemmen: Caceis Bank (15.800).

Met een meerderheid van stemmen (99,90% voor en 0,10% tegen) wordt vastgesteld dat decharge aan de Directie wordt verleend voor het gevoerde beleid. Het besluit wordt met applaus aangenomen.

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

Er zijn geen vragen of opmerkingen, waarna de voorzitter overgaat tot stemming.

Evenals bij agendapunt 9a stemt de Caceis Bank met 15.800 aandelen tegen.

Met eenzelfde meerderheid van stemmen als het vorige agendapunt wordt akkoord gegaan met de verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht. Ook hier volgt applaus.

#### **10. Verlenen van bevoegdheid aan de Directie tot het uitgeven van (rechten op) nieuwe aandelen**

Op basis van artikel 10 van de statuten vragen de Raad van Commissarissen en de 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 en is onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Dit betreft een jaarlijks terugkerend agendapunt.

Zonder verdere vragen of opmerkingen van de aandeelhouders gaat de voorzitter over tot stemming.

De heer Van Bork stemt namens BNP Paribas met 146.142 (0,92%) tegen. Er zijn verder geen tegenstemmen of onthoudingen.

Met een meerderheid van stemmen (99,08%) wordt dit agendapunt aangenomen.

#### **11. 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 en is op grond van de statuten onderworpen aan de goedkeuring van de Raad van Commissarissen.

De voorzitter brengt het agendapunt ter stemming.

De heer Van Bork meldt dat BNP Paribas en Citibank met respectievelijk 146.142 en 1.194.349 stemmen (8,40%) tegen zijn.

Zonder verdere tegenstemmen of onthoudingen stelt de voorzitter vast dat met 91,60% van de stemmen dit agendapunt is aangenomen.

De heer A. Heinemann uit Den Haag meent dat de tijdens de jaarvergadering 2015 aan de Directie verleende machtiging om (onder goedkeuring van de Raad van Commissarissen) nieuwe aandelen uit te geven dan wel rechten te verlenen tot het nemen van aandelen eigenlijk door de Algemene Vergadering dient te worden ingetrokken, omdat hij vreest dat de gevraagde machtiging moet worden opgeteld bij de vorig jaar reeds verleende machtiging, zodat er een ruimere bevoegdheid voor de Directie ontstaat. Zijn standpunt heeft ook betrekking op dit agendapunt en agendapunt 12.

Net als vorig jaar legt de heer Van Bork in zijn functie van notaris uit, dat de zienswijze van de heer Heinemann niet op die manier in de voorstellen kan en dient te worden gelezen. De heer Van Bork laat vervolgens weten te bezien of dit punt in de toekomst kan worden verduidelijkt in de toelichting op de agenda.

## **12. Verlenen van machtiging aan de Directie tot verkrijging/inkoop van eigen aandelen**

Dit betreft 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.

Dit agendapunt wordt ter stemming gebracht.

Op dit agendapunt stemt Citibank via de volmachtstemmen met 226.600 (1,42%) stemmen tegen. Er zijn verder geen tegenstemmen of onthoudingen, waarmee dit agendapunt met een meerderheid van stemmen (98,58%) is aangenomen.

## **13. Herbenoeming van de externe accountant**

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 over 2016 PwC opnieuw te benoemen tot externe accountant. De controle zal verricht worden onder verantwoordelijkheid van de heer drs. W.C. van Rooij RA, partner bij PwC Rotterdam.

De benoeming van de externe accountant wordt ter stemming gebracht.

Met unanimititeit wordt PwC voor de controle van de jaarrekening over 2016 benoemd tot externe accountant van Beter Bed Holding N.V. Dit besluit wordt met applaus ontvangen.

## **14. Mededelingen**

Er zijn geen mededelingen.

## **15. Rondvraag**

De heer A. Heinemann uit Den Haag:

- a. Zijn er mogelijkheden om het stockoptionplan t.b.v. lagere medewerkers uit te breiden?
- b. Hoe is de verhouding gehuurde winkels en winkels in eigendom?

De heer Anbeek beantwoordt de vragen.

- a. Hij neemt de suggestie mee. De heer Slippens merkt op dat invoering van een dergelijk plan het probleem opwerpt dat er fiscaal niets te regelen is.
- b. Op een aantal winkels na worden alle winkels gehuurd.

De heer A. Jorna, namens de VEB en aandeelhouders die de VEB hebben gemachtigd, vraagt of het de onderneming niet beangstigt dat er met de ca. 75% aandelen, die door grootaandeelhouders worden beheerd, weinig verhandelbare aandelen zijn.

De voorzitter deelt deze zorg niet. Hij kan hieruit alleen concluderen dat Beter Bed Holding trouwe, loyale aandeelhouders heeft in binnen- en buitenland, die geloven in de onderneming.

De heer T. Swinkels uit Erp vindt de stemprocedure die door de heer Van Bork tijdens de vergadering is gehanteerd te summier en heeft het verzoek om de details van de stemresultaten op te nemen in de notulen.

De heer Van Bork bevestigt dat conform de wet de stemresultaten worden meegenomen in de notulen. Daarnaast worden de stemresultaten op de corporate website geplaatst.

In aanvulling op vraag a. van de heer Heinemann vindt de heer M. Coenen uit Uden het een interessante ontwikkeling dat in tegenstelling tot voorgaande jaren de onderneming de mogelijkheden nu wel wil bekijken. In reactie hierop herhaalt de heer Slippens in andere bewoordingen zijn eerder gegeven antwoord. De heer Coenen heeft nog de volgende vragen:

- a. Als de customer journey tot het aandachtsgebied van de onderneming wordt gerekend, kan er dan meer rekening worden gehouden met de ouderen door de website functioneler en de winkels toegankelijker te maken?
- b. Kan in overweging worden genomen om gebruik te gaan maken van web- en videocasting?
- c. Kan als tussenoplossing niet voor Utrecht worden gekozen om de Algemene Vergadering te laten plaatsvinden?

Op vraag a. antwoordt de heer Anbeek dat op verschillende manieren wordt gekeken naar aanpassingen voor ouderen in de winkels. Daarnaast neemt de heer Anbeek de suggestie ter harte om voor deze doelgroep digitale drempels weg te nemen.

De voorzitter beantwoordt de vragen b. en c.

- b. De voorkeur gaat nog steeds uit naar de persoonlijke aanwezigheid van aandeelhouders. Derhalve zijn er geen plannen voor het doorvoeren van webcasting.
- c. De voorzitter heeft niets tegen Utrecht.

De heer P. Engelhard uit Ouderkerk aan de Amstel komt terug op de discussie over opties voor lagere medewerkers. Hij oppert de suggestie om het probleem te ondervangen door evenals vorig jaar het personeel een bonus uit keren.

De heer Anbeek antwoordt dat de insteek voor het uitkeren van een personeelsbonus anders is dan de doelstelling voor het uitgeven van aandelenoptieplan en derhalve niet vergelijkbaar.

## 16. Sluiting

De voorzitter dankt de aanwezigen voor hun komst en bijdrage en sluit de vergadering. De vergadering wordt met applaus afgesloten.

## Besluitenlijst

- Vaststelling van de door de Raad van Commissarissen goedgekeurde jaarrekening over 2015.
- Vaststelling van het contante dividend over het jaar 2015 op totaal € 0,87 per aandeel.
- Vaststelling van de door de Raad van Commissarissen goedgekeurde wijziging van de personeelsaandelenoptieregeling
- Verlening van decharge aan de Directie voor het gevoerde beleid.
- Verlening van decharge aan de Raad van Commissarissen voor het gehouden toezicht.
- 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.
- Herbenoeming van PwC tot externe accountant onder de verantwoordelijkheid van de heer drs. W.C. van Rooij RA (partner).

---

De heer D.R. Goeminne,  
voorzitter

---

Mevrouw G. de Jong-Ruijs,  
secretaris