

Ahold Delhaize kondigt versneld groei- en investeringsplan aan om meer klantwaarde te creëren

Management deelt plannen over voorgenomen sub-IPO bol.com en verhoogde investeringen in digitale propositie en duurzaamheid op Investor Day van vandaag

### Samen leiden strategische hoogtepunten

- Verdubbeling van het creëren van diepere digitale klantrelaties met versnelde investeringen in schaalbare online mogelijkheden
- Toenemende aandacht voor gezondheid en duurzaamheid; de netto-nuldoelstelling vervroegen naar 2040 voor directe koolstofemissies in onze eigen activiteiten
- Introductie van een uniek klantenecosysteem in de Benelux, waarbij winkelervaringen tussen de food- en non-foodmerken met elkaar worden verbonden
- Verken dochteronderneming IPO van bol.com; Ahold Delhaize behoudt significante langetermijncontrole

### Belangrijkste financiële ambities en voorlopige begeleiding

- Versnelde omzetgroei in 2023-2025 en €10 miljard extra in 2025
- Netto online consumentenverkoop zal naar verwachting verdubbelen en volledig toegewezen winstgevendheid van e-commerce verwacht tegen 2025
- Bol.com verwacht voor 2021 de netto online consumentenomzet en EBITDA van respectievelijk ~ € 5,5 miljard en ~ € 150-170 miljoen, naar verwachting ongeveer verdubbelen in 2025
- Cumulatieve Save for Our Customers-initiatieven om ~ € 4 miljard 2022-2025 op te leveren
- Hoge eencijferige jaarlijkse onderliggende WPA-groei ten opzichte van 2022
- Aankondiging van een nieuw aandeleninkoopprogramma van € 1 miljard dat begin 2022 van start gaat\*
- Ondanks macro-economische tegenwind zal de omzet voor 2022 naar verwachting toenemen ten opzichte van 2021, en de operationele marges zijn gepland  $\geq 4,0\%$

**Zaandam, Nederland, november 15<sup>th</sup>, 2021** - Tijdens zijn 2021 Investor Day, Ahold Delhaize kondigt vandaag het volgende hoofdstuk van haar leidende Together strategie, waarin de belangrijkste plannen en doelen in de richting van 2025. Aangedreven door zijn grote lokale merken, deze groei en investeringen schetst plan ondersteunt de visie van Ahold Delhaize om klanten de toonaangevende lokale voedselwinkelervaring te bieden, waarbij waarde en gemak centraal staan in haar strategie. Daarnaast kondigde het bedrijf zijn voornemen aan om de investeringen in digitaal en automatisering aanzienlijk op te voeren, een dochteronderneming-IPO voor bol.com te verkennen en de focus en aandacht te vergroten voor het versnellen van zijn gezondheids- en duurzaamheidsagenda. Frans Muller, President & CEO van Ahold Delhaize, zei:

“Onze Leading Together-strategie is de afgelopen jaren sterk gebleken en vormt een geweldige basis voor de toekomst. De COVID-19-pandemie stelde onze mensen en onze strategische keuzes op de proef, en daardoor waren we in staat om altijd te leveren voor onze klanten, onze

gemeenschappen en onze medewerkers in alle merken en ondersteunende bedrijven. Ik kan niet genoeg benadrukken hoe trots ik ben op onze prestaties. De pandemie heeft het tempo van veranderingen in de detailhandel versneld. Het heeft ook het consumentengedrag permanent veranderd: mensen die meer online winkelen, meer thuis eten en een grotere interesse hebben in lokaal en gezonder eten.”

Voortbouwend op de Leading Together-strategie heeft het bedrijf vier prioriteiten geïdentificeerd om tussen nu en 2025 op te focussen:

- Bedien klanten via diepere digitale relaties via onze omnichannel Customer Value Proposition (CVP)
- Versnel de ontwikkeling van/investeringen in omnichannel-mogelijkheden en blijf de beste lokale operators
- Leid de transformatie naar een gezond en duurzaam voedselretailsysteem
- Maak gebruik van het portfolio om het ultieme ecosysteem te creëren voor slimmere lokale klantreizen

### **Investeren in Digitale propositie**

Ahold Delhaize en zijn geweldige lokale merken zijn er om mensen te helpen goed te eten, tijd te besparen en beter te leven. Klanten zijn op zoek naar hoogwaardige, handige en gepersonaliseerde oplossingen – en winkelen waar en wanneer ze maar willen. Ahold Delhaize zal in haar merken investeren om shoppers relevante producten en diensten, promoties, klantervaringen op maat en premium lidmaatschappen te bieden. Om klanten in staat te stellen op deze manier te winkelen, zal Ahold Delhaize haar investeringen in het bouwen van schaalbare en herhaalbare operationele capaciteiten versnellen, met een scherpere focus op digitaal, online, data en automatisering.

Daarbij verwacht Ahold Delhaize de groei van de netto-omzet te versnellen met € 10 miljard aan incrementele omzet van 2023-2025. De netto-consumentenverkoop zal naar verwachting tussen 2021 en 2025 verdubbelen. Bovendien is Ahold Delhaize van plan om tegen 2025 e-commerce winstgevend te hebben op een volledig toegewezen basis.

Natalie Knight, CFO Ahold Delhaize: “Om deze plannen te ondersteunen, zal het bedrijf de investeringsniveaus verhogen van 3% naar 3,5% per jaar om groei te stimuleren. We zullen de beste operator in de sector blijven, wat wordt onderstreept door onze operationele marges van wereldklasse. Als onderdeel van onze planning voor 2025 verbinden we ons tot nog ambitieuzere Save for Our Customers-doelstellingen: ~ € 4 miljard in 2025. We zullen ook onze kennis en ervaring gebruiken om e-commerce winstgevend te maken tegen 2025, en ik ben verheugd om een geplande inkoop van eigen aandelen\* van € 1 miljard voor 2022.”

### **Het opzetten van een van de grootste supply chain-netwerken aan de oostkust van de VS**

In 2019 lanceerde Ahold Delhaize USA zijn supply chain-transformatie, gericht op het terugbrengen van zijn supply chain terwijl het zijn omnichannel-netwerk uitbouwt en nieuwe faciliteiten toevoegt in belangrijke geografische gebieden.

Kevin Holt, CEO, Ahold Delhaize USA zei: “Met deze veranderingen zal Ahold Delhaize USA volledige controle hebben over haar toeleveringsketen en een geoptimaliseerd netwerk op grote schaal, waardoor de lokale merken hun klanten beter kunnen bedienen, waardoor ADUSA kan blijven investeren in automatisering en digitale mogelijkheden om de servicekosten te verlagen

en uiteindelijk directe relaties met de klant mogelijk te maken als onderdeel van zijn omnichannel-netwerk. De transformatie zal een van de grootste supply chain-netwerken aan de oostkust creëren. Het is gepland om in april 2024 klaar te zijn, met 26 faciliteiten in het geïntegreerde zelfdistributienetwerk.”

### **Eersteklas klantenecosysteem**

De sterke lokale aanwezigheid van de Ahold Delhaize-merken is een sleutelfactor in hun succes. Dit wordt geïllustreerd door het New Yorkse metrogebied waar Stop & Shop en Fresh Direct en hun partners een ecosysteem vormen om vers en gezond voedsel te leveren waar, hoe en wanneer New Yorkers willen winkelen .

In de Benelux heeft Ahold Delhaize een unieke positie met haar gerenommeerde supermarktmerken Albert Heijn en Delhaize, online marktplaats bol.com evenals Gall & Gall en Etos. Ahold Delhaize kondigt zijn unieke klantenecosysteem aan waarin de Benelux-merken nauw zullen samenwerken om winkelervaringen in food en non-food met elkaar te verbinden, waardoor klanten meer gemak, waarde en relevantie krijgen.

“Tijd is een kostbaar goed voor onze klanten. Retailers die de customer journey kunnen vereenvoudigen, zullen op de lange termijn het meest relevant zijn, en powered by bol.com denken we dat we daar een van kunnen zijn. Met de gecombineerde krachten van alle merken in de Benelux, hebben we een unieke kans om een echt uitgebreid klantenecosysteem te creëren”, aldus Wouter Kolk, CEO Ahold Delhaize Europa & Indonesië.

### **Ontdek dochteronderneming IPO van bol.com**

Na een uitgebreide en grondige evaluatie, rekening houdend met de strategische kansen voor bol.com, heeft Ahold Delhaize het afgelopen jaar besloten om voort te bouwen op het opmerkelijke succes, de klantenloyaliteit en de leidende positie van bol.com als retail tech platform en een dochteronderneming te verkennen. Openbaar aanbod (sub-IPO) voor bol.com.

De grondgedachte voor deze beslissing is om de kansen voor bol.com volledig te benutten, zijn enorme groeipotentieel te voeden en Ahold Delhaize verdere financiering te verstrekken om zijn winnende strategie uit te voeren. Bol.com zal een belangrijke rol blijven spelen in de strategische samenwerking met andere merken van Ahold Delhaize in de Benelux.

Het is de bedoeling dat de sub-IPO een notering van een beperkt belang op Euronext Amsterdam met zich meebrengt, en dat Ahold Delhaize op lange termijn aanzienlijke controle over bol.com zal behouden om zijn groei en ontwikkeling te verzekeren.

De sub-IPO zal naar verwachting plaatsvinden in de tweede helft van 2022, afhankelijk van meerdere interne en externe factoren, waaronder marktomstandigheden. Nadere details zullen te zijner tijd worden verstrekt.

### **Toenemende aandacht voor gezondheid en duurzaamheid**

Ahold Delhaize zal verder investeren in, aanscherpen en versterken van haar initiatieven voor een gezond en duurzaam voedselretailsysteem. Naast andere aangescherpte ambities brengt het bedrijf zijn doelstellingen voor scope 1 en 2 naar voren door zich ertoe te verbinden om uiterlijk in 2040 voor zijn eigen activiteiten een netto-nul-uitstoot te bereiken en een nul-bedrijf te worden in zijn hele toeleveringsketen, producten en diensten tegen 2050 (scope 3).

Verder is Ahold Delhaize toegetreden tot de Business Ambition for 1.5°C, een wereldwijde coalitie van VN-agentschappen, bedrijfs- en industrieleiders, in samenwerking met het Science

Based Targets-initiatief (SBTi) en de door de VN geleide campagne 'Race to Zero'. Deze en andere ESG-maatstaven zullen in de toekomst een groter deel uitmaken van stimuleringsprogramma's voor bestuurders en zullen in de toekomst worden ondersteund door meer transparantie.

Frans Muller merkte op: “We realiseren ons dat dit ambitieuze doelen zijn die de komende jaren veel werk vergen, en we voelen ons aangemoedigd door onze dubbele AA-rating-upgrade door MSCI en de onlangs bevestigde DJSI-leiderschapspositie. Maar het belangrijkste is dat we er zeker van zijn dat deze en de andere doelstellingen die zijn opgenomen in de strategie-update van vandaag haalbaar zijn dankzij onze zeer betrokken en toegewijde medewerkers.”

### Meer informatie

Verdere plannen en details zullen worden verstrekt tijdens de Investor Day-presentaties, die beschikbaar zullen zijn via webcast via [www.aholddelhaize.com](http://www.aholddelhaize.com) vanaf **14:00 CET / 8:00 AM EST**. Presentaties zullen ook op deze website worden gedeeld. Zie het volgende overzicht van de richtlijnen die de Ahold Delhaize-leiding zal delen tijdens de presentaties op Investor Day 2021:

Financiële statistieken	2025 ambities
Net sales	Incrementele omzet van € 10 miljard versus 2022
Underlying bedrijfsmarge	Maintaining toonaangevende marge
Net consumer online sales	Dubbel versus 2021
Spaar voor onze klanten	~ € 4 miljard 2022-2025
Complementaire inkomstenstromen	~ € 1 miljard tegen 2025
Jaarlijkse onderliggende WPA	Hoge enkelcijferige versus 2022
Jaarlijkse kapitaaluitgaven	3,5% van de omzet
Cumulatieve vrije kasstroom	> € 6 miljard 2022-2025

\* Management blijft zich inzetten voor het inkoop- en dividendprogramma van eigen aandelen, maar zal, gezien de onzekerheid veroorzaakt door COVID-19, de macro-economische ontwikkelingen blijven volgen. Het programma is ook onderhevig aan mogelijke veranderingen in bedrijfsactiviteiten, zoals mogelijke materiële fusies en overnames.

### LET OP:

Deze mededeling bevat informatie die kwalificeert als voorwetenschap in de zin van artikel 7, lid 1, van de EU-verordening marktmisbruik.

Deze mededeling bevat toekomstgerichte verklaringen. Alle verklaringen anders dan verklaringen van historische feiten kunnen toekomstgerichte verklaringen zijn. Woorden en uitdrukkingen zoals aankondigen/aankondigen, acceleratie(s)/(ing), groei, plannen, voorgenomen/intentie, sub-IPO, strategisch, create(e)/(ing), vergroten, target(s), forward, 2040, introduceren, onderzoeken, behouden, lange termijn, 2022/2023-2025, tegen, 2025, verwacht(ten)/(ed), naar, geprojecteerd, opleveren, opleveren, beginnen, begin 2022, volgend hoofdstuk, richting (s), visie, agenda, kop in, toekomst, permanent tussen nu en 2025, leiden, creëren, zal, focus, gepland, tussen 2021 en 2025, doorgaan, plannen, vastleggen, gepland, uiteindelijk, gepland tot, april 2024, be, kansen, dochteronderneming, beursintroduktie, grondgedachte, potentieel, verder, winnend, voorzien, tweede helft van 2022, onderhevig aan factoren,

Toekomstgerichte verklaringen zijn onderhevig aan risico's, onzekerheden en andere factoren die moeilijk te voorspellen zijn en die ertoe kunnen leiden dat de werkelijke resultaten van Koninklijke Ahold Delhaize NV (de "Vennootschap") wezenlijk verschillen van toekomstige resultaten uitgedrukt of geïmpliceerd door dergelijke toekomstgerichte verklaringen. Dergelijke factoren omvatten, maar zijn niet beperkt tot, risico's die verband houden met het onvermogen van de Vennootschap om haar strategie met succes te implementeren, de groei van haar bedrijf te beheren of de verwachte voordelen van acquisities te realiseren; risico's met betrekking tot concurrentie en druk op de winstmarges in de foodretail; de impact van de economische omstandigheden op de consumentenbestedingen; turbulentie op de wereldwijde kapitaalmarkten; politieke ontwikkelingen, natuurrampen en pandemieën; klimaatverandering; grondstoffen-schaarste en mensenrechtenontwikkelingen in de toeleveringsketen; verstoring van de

activiteiten en andere factoren die een negatieve invloed hebben op de leveranciers van het bedrijf; de mislukte exploitatie van de franchise- en aangesloten winkels van het bedrijf; wijzigingen in leveranciersvoorwaarden en het niet kunnen doorberekenen van kostenstijgingen in prijzen; risico's met betrekking tot maatschappelijk verantwoord ondernemen en duurzame detailhandel; voedselveiligheidskwesties die resulteren in productaansprakelijkheidsclaims en negatieve publiciteit; milieuverplichtingen in verband met de eigendommen die de onderneming bezit of huurt; concurrerende arbeidsmarkten, veranderingen in arbeidsomstandigheden en arbeidsverstoringen; stijgingen van de kosten in verband met de toegezegd-pensioenregelingen van de onderneming; het falen of de inbreuk op de beveiliging van IT-systemen; het onvermogen van het bedrijf om desinvesteringen met succes af te ronden en het effect van voorwaardelijke verplichtingen die voortvloeien uit voltooide desinvesteringen; antitrust- en soortgelijke wetgeving; onverwachte uitkomsten in de juridische procedures van het bedrijf; extra uitgaven of kapitaaluitgaven in verband met de naleving van federale, regionale, staats- en lokale wet- en regelgeving; onverwachte uitkomsten met betrekking tot belastingcontroles; de impact van de uitstaande financiële schuld van de Vennootschap; het vermogen van het bedrijf om positieve kasstromen te genereren; schommeling in rentetarieven; de wijziging van de referentierentevoet; de impact van verlagingen van de kredietratings van de Vennootschap en de daarmee gepaard gaande stijging van de leningskosten van de Vennootschap; wisselkoersschommelingen; inherente beperkingen in de controlesystemen van het bedrijf; wijzigingen in boekhoudnormen; nadelige resultaten die voortvloeien uit de vorderingen van het Bedrijf tegen zijn eigenverzekeringsprogramma; het onvermogen van het bedrijf om geschikt onroerend goed te lokaliseren of onroerendgoedleaseovereenkomsten aan te gaan tegen commercieel aanvaardbare voorwaarden; en andere factoren besproken in de openbare deponeringen van het bedrijf en andere openbaarmakingen.

Toekomstgerichte verklaringen weerspiegelen de huidige opvattingen van het management van het bedrijf en veronderstellingen op basis van informatie die momenteel beschikbaar is voor het management van het bedrijf. Toekomstgerichte verklaringen gelden alleen vanaf de datum waarop ze zijn gedaan, en het bedrijf neemt geen enkele verplichting op zich om dergelijke verklaringen bij te werken, behalve zoals vereist door de wet.

Dit document vormt geen prospectus in de zin van Verordening (EU) 2017/1129 en vormt geen aanbod om effecten te verwerven. Elk aanbod om effecten te verwerven zal worden gedaan, en elke belegger dient zijn belegging te doen, uitsluitend op basis van informatie die zal worden opgenomen in een prospectus dat algemeen beschikbaar zal worden gesteld in verband met een dergelijk aanbod. Indien algemeen verkrijgbaar, kunnen exemplaren van het prospectus kosteloos worden verkregen bij bol.com of via de website van bol.com. Dit persbericht is niet bedoeld voor verspreiding in rechtsgebieden die voorafgaande controle door de regelgevende instanties en autorisatie vereisen om een dergelijk persbericht te verspreiden.