

**NOTULEN VAN DE ALGEMENE VERGADERING VAN AANDEELHOUDERS VAN ACOMO N.V.  
GEHOUDEN OP 25 APRIL 2025 IN HET WORLD TRADE CENTER IN ROTTERDAM**

**Aanwezig van de Raad van Bestuur:**

de heer B. Stuivinga (voorzitter)  
de heer A.W. Goldschmeding (CEO)  
mevrouw M. van Thiel (CFO)  
mevrouw M. Groothuis  
de heer B. Meulman  
de heer J. Niessen  
mevrouw V. Vandeputte

**Agenda**

1. Opening van de AVA
2. Uitnodiging door de voorzitter aan een aandeelhouder om de notulen van deze AVA mede te ondertekenen
3. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2024
4. Uiteenzetting van de gang van zaken gedurende begin 2025
5. Voorstel tot het aannemen van het remuneratie rapport 2024 (advies)
6. Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2024 (besluit)
7. Voorstel tot bestemming van het resultaat over het boekjaar 2024 (besluit)
8. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur (besluit)
9. Corporate Governance
10. Voorstel tot de benoeming van EY Accountants als de externe accountant voor het afgeven van de assuranceverklaring over het duurzaamheidsverslag over het boekjaar 2025 (besluit)
11. Voorstel tot de herbenoeming van mevrouw Victoria Vandeputte als niet-uitvoerend bestuurder (besluit)
12. Voorstel tot aanwijzing van de Raad van Bestuur voor de duur van 16 maanden als het bevoegd orgaan om te besluiten tot:
  - a. uitgifte van gewone aandelen en/of toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal (besluit); en
  - b. het beperken en/of uitsluiten van voorkeursrechten bij uitgifte van gewone aandelen en/of bij toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen (besluit)
13. Rondvraag
14. Sluiting

**1. Opening van de AVA**

De voorzitter de heer **Stuivinga** opent om 10.34 uur de Algemene Vergadering van Aandeelhouders van ACOMO N.V. en heet de aanwezige aandeelhouders, gasten, directies en collega's van de (dochter)ondernemingen van harte welkom.

Speciaal woord van welkom is er voor de heren Henk Moerman, oud directeur en commissaris van Catz International, Floris Wesseling, managing director van Tradin Organic, Patrick Wibroe, directeur van Delinuts Nordics en Robin Lavooij, managing director van Van Rees.

Daarnaast ook een woord van welkom aan de heer Mark-Jan Moolenaar en de heer Jop Huisman van EY. Zij zijn krachtens wettelijke voorschrift aanwezig bij deze vergadering.

De oproeping voor de Algemene Vergadering van Aandeelhouders heeft plaatsgevonden op 13 maart 2025 en is gepubliceerd op de website van de onderneming. Dit betekent dat de vergadering rechtsgeldig is bijeengeroepen en dat de vergadering rechtsgeldige besluiten kan nemen.

*Later in de vergadering wordt bekendgemaakt dat ter vergadering vertegenwoordigd zijn 18.732.002 aandelen. Dit is 63,246% van het totaal aantal uitstaande en geplaatste aandelen. Via proxy-voting zijn 10.857.350 aandelen vertegenwoordigd.*

## **2. Uitnodiging door de voorzitter aan een aandeelhouder om de notulen van deze AVA mede te ondertekenen**

De **voorzitter** nodigt de heer Henk Rienks uit om de notulen mede te ondertekenen. De heer Rienks verklaart zich hiertoe bereid.

## **3. Verslag van de Raad van Bestuur over het boekjaar 2024**

## **4. Uiteenzetting van de gang van zaken gedurende begin 2025**

De agendapunten 3 en 4 zullen gelijktijdig worden behandeld. De voorzitter geeft hiertoe het woord aan de algemeen directeur van Acomo, de heer Allard Goldschmeding.

De heer **Goldschmeding** verwelkomt de aanwezigen op de thuisbasis van Acomo, het WTC in Rotterdam. Hij geeft aan een terugblik op 2024 te gaan doen waarna Mirjam van Thiel, de nieuwe CFO, de financiële resultaten over 2024 meer in detail zal bespreken. Vervolgens zal de Trading Update van het eerste kwartaal van 2025, die vanochtend via een persbericht is gepubliceerd, verder worden toegelicht. Ook zal een korte samenvatting worden gegeven van hetgeen gepresenteerd is tijdens de eerste Capital Markets Day op 7 april jl. Dit geeft inzicht in de strategische richting en de financiële doelen die zijn gesteld en het raamwerk waarbinnen wordt geopereerd. De slides bij deze presentaties zijn terug te vinden op de website van Acomo.

### **Terugblik 2024**

De heer Goldschmeding start met de constatering dat hij zeer tevreden is over de algehele prestaties van de groep. Er is verdere vooruitgang geboekt op operationeel en organisatorisch vlak en op het gebied van business development. Bijna alle segmenten verbeterden hun resultaten en wisten goed om te gaan met de dynamiek in de markt, de risico's en de kansen.

Er is veel reden om tevreden te zijn met de prestaties over het gehele jaar, omdat de resultaten in de eerste zes maanden onder die van het jaar ervoor lagen. Een belangrijke oorzaak hiervan was de ontwikkeling van de cacao-prijzen. Dankzij een record tweede helft 2024 is dat niet alleen goedgehaakt, maar werd het jaar beëindigd met een omzet en aangepaste EBITDA die aanzienlijk hoger lagen dan in 2023. Deze resultaten zijn behaald in een jaar vol veranderingen. Zo was er hoge voedselprijnsinflatie, waren er verstoringen in de toeleveringsketen (zoals de situatie in de Rode Zee) en ontwikkelingen in de regelgeving binnen de Europese Unie.

Een grote bijdrage aan de goede resultaten kwam van het Specerijen en Noten segment. Alle bedrijven binnen dit segment droegen bij aan deze hele sterke prestatie en behaalden recordverkoppen en -winsten.

Ook het segment Biologische Ingrediënten droeg substantieel bij aan de groei in de resultaten. De resultaten in dit segment in de eerste helft van 2024 werden nog sterk negatief beïnvloed door de situatie op de cacaomarkt. De tweede helft van het jaar gaf echter een heel ander beeld. In de tweede helft konden de verliezen van de eerste zes maanden meer dan goed gemaakt worden. Het resulteerde zelfs in een winst over het gehele jaar voor de productgroep cacao. Naast cacao rapporteerde Tradin Organic ook verbeterde resultaten voor de andere productgroepen.

Het segment Eetbare Zaden rapporteerde lagere resultaten, vooral door exportbeperkingen voor in de Verenigde Staten geteelde zonnebloempitten. De Europese zaden bedrijven rapporteerden hogere resultaten.

De Theedivisie realiseerde een mooie groei in zowel omzet als winst in de markten waar Van Rees actief is.

Het segment Food Solutions rapporteerde voor het vierde jaar op rij een recordresultaat. Om deze groei in de toekomst voort te zetten is geïnvesteerd in een nieuwe productiefaciliteit in Oostende, België.

Het jaarverslag bevat voor het eerst dit jaar de CSRD-rapportage. In 2024 hebben veel collega's zich ingezet om deze rapportage mogelijk te maken. EY, de externe accountant, heeft hiervoor inmiddels limited assurance afgegeven.

Op personeelsvlak is er vooruitgang geboekt met een nieuwe CFO voor Acomo, een nieuwe CEO voor Tradin en tijdens de BAVA in december 2024 een nieuw benoemd niet-uitvoerend bestuurslid.

Op het gebied van business development hebben we in augustus 2024 een veelbelovende noten business in Scandinavië overgenomen, dat nu deel uitmaakt van Delinuts.

### **Key Financials 2024**

De totale omzet van de groep steeg in 2024 met +8% tot € 1,4 miljard. Deze groei kwam uit de segmenten Specerijen & Noten, Biologische Ingrediënten en Thee en werd gedeeltelijk gecompenseerd door lagere verkopen bij Eetbare Zaden. De groei was grotendeels autonoom, dankzij hogere volumes en prijzen. De overname van Delinuts Nordics leverde een kleine bijdrage. De aangepaste EBITDA steeg met +18% tot € 109 miljoen en is daarmee terug op het historisch hoge niveau van 2022. De aangepaste winst per aandeel steeg met +32% tot € 2,00, wat de sterke verbetering in de tweede helft van 2024 weerspiegelt.

### **Specerijen en Noten**

Het segment Specerijen en Noten groeide in 2024 ten opzichte van 2023 en behaalde opnieuw een record. De omzet steeg met +13% tot € 486 miljoen. De volumes groeiden sterk in belangrijke categorieën. Dit weerspiegelt de stijgende vraag naar plantaardige voeding onder gezondheids-

bewuste consumenten. De aangepaste EBITDA steeg zelfs met +26% tot € 59 miljoen, een stijging van € 12 miljoen ten opzichte van vorig jaar. Deze prestatie kwam grotendeels voort uit autonome groei. Alle bedrijven binnen dit segment droegen bij aan dit succes, wat getuigt van de kracht van dit segment en de inzet van de mensen.

Het segment is belangrijk voor de toekomst. Daarom is in 2024 een overname gedaan in Scandinavië. De eerste signalen zijn zeer positief: de onderneming past goed bij Acomo en het team voelt zich thuis binnen de organisatie.

### **Eetbare Zaden**

De resultaten van het segment Eetbare Zaden werden beïnvloed door de ongunstige prestaties van het Noord-Amerikaanse bedrijf. De omzet daalde met -6% tot € 241 miljoen en de aangepaste EBITDA over het hele jaar daalde met -37% tot € 18 miljoen. De prestaties werden beïnvloed door verschillende factoren. De slechte weersomstandigheden in de Verenigde Staten begin 2024 hadden een negatieve impact op de vogelvoeractiviteiten. Belangrijker nog waren de exportbeperkingen voor in de Verenigde Staten geteelde zonnebloempitten, vooral naar de EU.

SunButter<sup>®</sup>, het toonaangevende merk voor pindavrije, allergeenvrije spreads in de Verenigde Staten, verhoogde de verkoopvolumes, omzet en winstgevendheid. Dit komt mede door de introductie van Jammies<sup>™</sup>, een kant-en-klare diepvries sandwich. Afgelopen week werd in The New York Times een productvergelijking gepubliceerd waarbij SunButter<sup>®</sup> veruit als beste uit de test kwam.

### **Biologische Ingrediënten**

Het segment Biologische Ingrediënten liet een sterke ommekeer zien ten opzichte van 2023. De jaaromzet steeg met +10% tot € 482 miljoen en de aangepaste EBITDA verbeterde met € 15,5 miljoen tot € 22 miljoen. Zowel volumes als winstgevendheid groeiden.

Het jaar begon uitdagend voor cacao, met ongekend hoge prijzen en extreme marktvolatiliteit die de financiële prestaties aanzienlijk beïnvloedden. Zoals verwacht liet cacao in de tweede helft van het jaar echter een sterk herstel zien, wat leidde tot solide resultaten voor deze categorie.

Andere productgroepen presteerden goed, met name in Noord-Amerika.

Tradin Organic boekte aanzienlijke vooruitgang onder leiding van de nieuwe CEO, Floris Wesseling. In 2024 nam Tradin Organic diverse duurzame inkoopinitiatieven en werkte het nauw samen met boeren en leveranciers ter voorbereiding op de EU-regelgeving inzake ontbossing (EUDR), die eind 2025 van kracht wordt.

Tradin Organic was, is en blijft dé toonaangevende biologische leverancier in haar vakgebied.

### **Thee**

Koninklijke Van Rees, onze theedivisie, realiseerde hogere volumes en verkopen. De omzet steeg met +10% tot € 133 miljoen. Door verbeterde marges steeg de EBITDA met +20% tot € 6 miljoen. De Noord-Amerikaanse markt blijft belangrijk voor Van Rees. De fruit & herbal activiteiten groeiden mee met veranderende consumententrends en blijven een focuspunt voor toekomstige groei. Verbeterde marktomstandigheden leidden tot hogere exportvolumes vanuit belangrijke herkomstlanden zoals Kenia en Sri Lanka.

Sinds 1 april 2025 is Robin Lavooij de nieuwe Managing Director voor Van Rees. Robin was tot voor kort verantwoordelijk voor de Noord-Amerikaanse tak en werkt al lange tijd voor Van Rees. Naast zijn ervaring in Noord-Amerika heeft hij gewerkt in origine landen als Kenia, Indonesië en Malawi.

### **Food Solutions**

Food Solutions realiseerde voor het vierde opeenvolgende jaar een solide winstgroei met een aangepaste EBITDA van € 6 miljoen, +4% ten opzichte van 2023. De omzet bleef op een vergelijkbaar niveau als het jaar ervoor. De droge en natte mengsels lieten een jaar-op-jaar groei zien, mede door voortdurende innovatie in culinaire oplossingen. De uitbreiding met de nieuwe productiefaciliteit voor natte mengsels loopt volgens planning.

Vermeldenswaardig is dat in november 2024 Snick EuroIngredients het SDG Pioneer Certificate ontving. Dit certificaat erkent bedrijven die actief bijdragen aan de Duurzame Ontwikkelingsdoelen van de Verenigde Naties, met speciale aandacht voor welzijn van medewerkers.

### **Duurzaamheid**

2024 is het eerste jaar waarin de Acomo Sustainability Statement is opgenomen in het jaarverslag. Dit is in overeenstemming met de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Duurzaamheid is een integraal onderdeel van het bedrijfsmodel en deze volgende stap in rapportage wordt gebruikt voor verdere strategieontwikkeling en uitvoering. In de duurzaamheidsverklaring geeft Acomo inzicht in de status en voortgang op de geïdentificeerde materiële duurzaamheidsonderwerpen.

Er is een aantal belangrijke rapportagegebieden:

#### *Klimaatverandering*

De rapportage omvat niet alleen Scope 1 en 2, waarop aanzienlijke verbeteringen zijn gerealiseerd, maar voor het eerst ook berekeningen van Scope 3 broeikasgasemissies.

#### *Biodiversiteit*

In 2024 ontstonden binnen de Groep diverse initiatieven op het gebied van biodiversiteit. Er is gestart met het prioriteren en analyseren van producten met een hoog risico en grote impact om hun specifieke effecten op biodiversiteit en ecosystemen beter te begrijpen. Tradin Organic werkt aan haar EU-project om het duurzame cacao-initiatief in Sierra Leone verder op te schalen, met als doel ontbossing te voorkomen en het levensonderhoud van cacaoboeren te verbeteren via regeneratieve agroforestry-systemen.

#### *Eigen medewerkers*

Als onderdeel van de CSRD heeft Acomo de impact gedefinieerd op het gebied van talent aantrekken, behouden en ontwikkeling.

#### *Werknemers in de waardeketen*

In 2024 startte Acomo met het gebruik van het SEDEX-platform. Dit systeem stelt de Acomo bedrijven in staat om hun leveranciersbestand te beoordelen op sociale en milieu gerelateerde criteria en om mogelijke negatieve effecten verder te beperken.

### *Consumenten en eindgebruikers*

Voedselveiligheid is een fundamenteel aandachtspunt. In 2024 hebben de Acomo bedrijven hun robuuste voedselveiligheidsprogramma's en -systemen verder ontwikkeld, met als doel voorop te lopen op het gebied van voedselveiligheid, kwaliteit en integriteit. De meerderheid van de eigen activiteiten van Acomo én die van derden is gecertificeerd volgens één van de door de GFSI erkende voedselveiligheidssystemen.

### **Investor Relations**

Zoals tijdens de aandeelhoudersvergadering van vorig jaar aangegeven, is een actiever investor relations beleid gevoerd. Dit beleid is gebaseerd op de resultaten van het onderzoek dat in de tweede helft van 2023 is uitgevoerd door een gespecialiseerd extern bureau. Het afgelopen jaar zijn diverse initiatieven genomen. Er is gestart met het geven van trading updates, waarvan de meest recente voorafgaand aan deze AVA voorbeurs via een persbericht is gecommuniceerd. Daarnaast zijn het afgelopen jaar, de half jaar- en de jaarresultaten, toegelicht in investor calls en is een actiever beleid richting de pers gevoerd. Een belangrijke mijlpaal was onze eerste Capital Markets Day op 7 april 2025. De interactie met investeerders wordt uiteraard voortgezet en tevens wordt de Acomo website vernieuwd met een betere toegankelijkheid en beschrijving van ons bedrijfsmodel.

De heer Goldschmeding geeft het woord aan mevrouw Van Thiel voor een toelichting op de financiële resultaten 2024.

Mevrouw **Van Thiel** heet een ieder welkom en geeft aan blij te zijn hier te staan op haar eerste Acomo aandeelhoudersvergadering.

### **Financiële resultaten 2024**

Het jaar 2024 is afgesloten met een sterke tweede helft. De verkopen bedroegen bijna 700 miljoen euro hetgeen +16% meer is dan in het tweede halfjaar van 2023. De genormaliseerde EBITDA van 72 miljoen is een stijging van +71% ten opzichte van het tweede halfjaar 2023.

Deze sterke resultaten in de tweede helft van 2024 komen mede door de cacao producten. In de eerste helft van 2024 werd een negatief resultaat geboekt op de hedge contracten voor cacao. In de tweede helft is dit meer dan goed gemaakt door de marge op de daadwerkelijke verkopen.

Daarnaast zijn hogere verkopen in de andere productgroepen van Tradin Organic gerealiseerd in de tweede helft van 2024 en ook hogere verkopen bij de Specerijen en Noten bedrijven, bij Thee en bij Food Solutions.

Dit heeft geresulteerd in verkopen van bijna € 1,4 miljard over het gehele jaar, een stijging van +8%. Door de hogere verkopen en verbeterde marges, is er een stijging te zien van +11% in de Gross Profit. Daarnaast zijn de overhead kosten hoger met name door inflatie en investeringen in advieskosten. Deze advieskosten hebben betrekking op onder andere CSRD en de aankoop van Delinuts Nordics. De genormaliseerde EBITDA was € 109 miljoen wat een stijging is van +18% ten opzichte van vorig jaar.

### **EBITDA performance**

Het segment Specerijen en Noten liet zowel in de eerste helft als in de tweede helft een sterk resultaat zien. Alle bedrijven binnen dit segment hebben bijgedragen aan de groei van 26% over het gehele boekjaar.

Voor Eetbare Zaden was het een moeilijker jaar. Het was niet meer mogelijk om bepaalde Amerikaanse zonnebloemzaden in Europa te verkopen. Daardoor namen de verkopen af en is een herwaardering genomen op de voorraadwaarde. Daarnaast is door de milde winter van 2023/2024 minder vogelvoer verkocht in Noord-Amerika. Daarentegen is een goed resultaat gerealiseerd bij SunButter™ en de SunGold business in Noord-Amerika en ook bij de Europese zaden business. Meer dan de helft van de EBITDA daling in het segment Eetbare Zaden, komt door deze eenmalige factoren. De rest van de daling van de EBITDA wordt met name veroorzaakt door de in- en verkoop van zaden en niet zozeer door de zaden die wij zelf verwerken in een van onze faciliteiten. Naar de toekomst toe zien we nog steeds veel mogelijkheden voor de zonnebloemzaden business in de Verenigde Staten en dan met name voor SunButter™, SunGold en de vogelvoer business.

Bij Organic Ingredients zijn de cijfers van de eerste helft van het jaar en de tweede helft beïnvloed door tijdsverschillen tussen het moment dat hedges worden afgewikkeld en het moment dat de verkoop van de fysieke producten plaatsvindt. Belangrijk is dat over het gehele jaar bekeken de cacao business en de gehele Tradin Organic business een goed resultaat laten zien.

### **Prijzontwikkeling Cacao**

Gedurende 2023 steeg de prijs van cacaobonen met meer dan 60%. In de AVA van 2023 is hier ook een toelichting op gegeven. In 2024 werd het nog extremer en steeg de prijs tot wel boven de 11.000 dollar per 1000 kg. Ook was de volatiliteit erg hoog. Prijzen gingen omhoog of omlaag met wel 10% in een dag. Dit toont de onzekerheid die er is over de ontwikkeling van oogsten en de verwachte hoeveelheid cacao bonen. Deze wijzigingen in de cacao marktprijzen hebben een directe impact op het resultaat. In lijn met de accounting regels worden de hedge contracten die uitstaan elke maand geherwaardeerd op basis van de marktprijzen. De impact hiervan is wat men noemt het ongerealiseerde hedge resultaat. Doordat aan het einde van het jaar de cacao prijzen stegen, zit er in het gerapporteerde resultaat een negatieve impact van de herwaardering van de uitstaande hedge contracten. In het genormaliseerde resultaat wordt deze impact eruit gehaald.

Als een hedge contract wordt afgewikkeld wordt het gerealiseerde resultaat geboekt. Dan vindt normaal ook de verkoop van de bonen, of van de producten afkomstig van de bonen, plaats. Het verschil is dan de winst die gemaakt wordt. Wat er kan gebeuren is dat er een tijdsverschil ontstaat tussen het moment dat de hedge wordt afgewikkeld en het moment dat de fysieke verkoop plaatsvindt. Er is dan een negatieve impact van de afwikkeling van hedge contracten in de eerste helft van het jaar en de winst op de fysieke verkoop van de producten in de tweede helft van het jaar. Uiteraard wordt geprobeerd deze faseringsverschillen te minimaliseren, maar door marktomstandigheden kan dit nooit helemaal voorkomen worden.

Met cacao prijzen op een historisch hoog niveau, kan enige impact op de vraag verwacht worden. Dit speelt vooral in het massamarktsegment, aangezien de prijsgevoeligheid daar toeneemt. De vraag naar premium en duurzaam geproduceerde cacao producten blijft echter sterk. De focus van Organic

Ingredients richt zich op waarde toevoegende en biologische producten om tegemoet te komen aan de vraag van consumenten en om groei te realiseren in deze dynamische markt.

### **De ontwikkeling van de kasstroom**

De kasstroom, exclusief de bewegingen in het werkkapitaal, is in het afgelopen jaar met 15% verbeterd tot € 107 miljoen. In de afgelopen twee jaar is het werkkapitaal aanzienlijk afgenomen. Dit kwam vooral door de vermindering van de voorraadvolumes. Behalve door volumes wordt de voorraadwaarde op de balans ook beïnvloed door de ontwikkelingen in de aankooprijzen van de producten. Hogere prijzen resulteren in hogere waarden, hetgeen het geval is voor een aantal van onze producten.

De voorraadniveaus spelen een belangrijke rol in het commerciële beleid. Er wordt meer of minder voorraad aangehouden op basis van onze verwachtingen van marktontwikkelingen en bijvoorbeeld verstoringen in de toeleveringsketen.

### **De financiële ratio's**

Kijkend naar de financiële ratio's per einde van het jaar, is zowel de solvabiliteitsratio van 51% als de netto schuld in verhouding tot de winst (de leverage ratio) van 2,3 keer gezond en binnen het gewenste bereik. Het is belangrijk dat er ruimte is in onze financieringsfaciliteit zodat er voldoende middelen beschikbaar zijn voor groei.

### **Dividend voorstel**

De onderliggende prestaties en de financiële fundamenteën van de Groep hebben geleid tot een dividend voorstel van € 1 euro 25 cent. In aanmerking nemende het interim dividend van 40 cent per aandeel, komt dit neer op een finaal dividend van 85 eurocent per aandeel.

### **Verkoop update eerste kwartaal 2025**

Onze resultaten laten een sterke start van het jaar zien met een omzetgroei van +16%. Het segment Specerijen en Noten liet een omzetstijging van +12% zien, gedreven door hogere marktprijzen en de overname van Delinuts Nordics in augustus 2024. Alle bedrijven in dit segment droegen bij aan de sterke kwartaalresultaten.

Het segment Eetbare Zaden realiseerde een omzetgroei van +5%. De Noord-Amerikaanse activiteiten realiseerden een hogere omzet met name voor Wildlife, SunButter™ en de contract manufacturing business.

Bij het segment Biologische Ingrediënten steeg de omzet met +38%, mede dankzij hogere cacao'srijzen en ook hogere volumes voor de meeste andere productgroepen.

Het segment Thee liet een omzetsdaling van -18% zien als gevolg van uitdagende marktomstandigheden. De vraag naar theeblends blijft toenemen binnen deze business.

Het segment Food Solutions slaagde erin om de verkoopvolumes in de aantrekkelijke droge en natte mengsels in het eerste kwartaal te verhogen, evenals in de distributietak. De omzet in de eerste drie maanden van 2025 steeg met +6%.

Mevrouw Van Thiel geeft het woord terug aan de heer Goldschmeding.

### **Capital Markets Day**

De heer **Goldschmeding** geeft aan graag in vogelvlucht te willen laten zien wat Acomo gepresenteerd heeft op de Capital Markets Day van 7 april 2025.

De doelstelling van de dag was om:

- de kracht en relevantie van het Acomo product portfolio te laten zien;
- onze relevante waarde toevoegende capaciteiten te beschrijven;
- onze rol in de toeleveringsketen toe te lichten;
- de veerkracht en stabiliteit van het business model als geheel te benadrukken;
- de middellange termijn financiële doelstellingen te delen.

De heer Goldschmeding toont de nieuwe corporate video die op de Capital Markets Day is vertoond. De presentatie die op 7 april 2025 is gegeven laat zien dat de Acomo voedingsingrediënten de gehele dag door consumenten worden gebruikt. Het toont ook dat de stappen die nodig zijn om deze producten bij de consument te krijgen divers zijn en specifieke vaardigheden vereisen. De belangrijkste stappen hierbij zijn: de verbouw van het product, de inkoop en handel, de verwerking, het voorraadbeheer, de distributie en tot slot het beschikbaar maken via retailers voor de consument. Acomo richt zich vooral op de drie middelste stappen, maar is ook in zekere mate betrokken bij de andere twee. Acomo biedt de klanten een goed uitgebalanceerd en divers portfolio van plantaardige voedingsingrediënten waar geen termijnmarkt voor is. Er wordt een grote verscheidenheid aan klanten bediend, variërend van grote multinationals en voedingsmiddelenproducenten tot retailers, speciaalzaken en foodserviceklanten.

De tagline die op de Capital Markets Day is gelanceerd luidt: “Building Routes to Healthier Foods”. Het lijkt een eenvoudige zin, maar wel één met meerdere betekenissen. Hierbij gaat het met name om de woorden ‘Routes’ en ‘Healthier’. Het eerste deel is ‘het bouwen van routes’. Dat doet Acomo op drie manieren: fundamenteel, fysiek en intellectueel.

- Fundamenteel door onze schaalgrootte in niche, ofwel niet-genoteerde voedingsingrediënten. Het maakt Acomo een belangrijke speler in de industrie. Daarnaast zijn wij door het nakomen van onze contracten een betrouwbare partner en doen we dit op basis van ons sterke DNA.
- Fysiek; door het leveren van de fysieke producten en het overbruggen van afstand, tijd, hoeveelheid en financiering ontzorgen wij de klanten en leveranciers en daarnaast voert Acomo diverse verwerkingsactiviteiten uit.
- Intellectueel houdt in dat Acomo met diepgaande markt- en productkennis, het uitgebreide toeleveringsnetwerk en kennis van procedures, bijvoorbeeld omtrent import en certificering, een waardevolle partner is voor de hele keten.

Het tweede deel is ‘Healthier’ of wel ‘gezonder’. Ook dit woord heeft meerdere betekenissen. Ten eerste: onze portfolio bestaat uit natuurlijke en plantaardige voedingsingrediënten. Ten tweede sluiten de trends in voeding sterk aan bij de portfolio van Acomo waardoor er aantrekkelijke markten en groeikansen ontstaan. Daarnaast heeft ‘gezond’ ook een financiële betekenis. De Acomo bedrijven hanteren een bedrijfsmodel met gezonde marges en rendementen. De Groep heeft een

gezonde balans, hetgeen ruimte biedt voor verdere groei. Het financiële kader dat gebruikt wordt is gebaseerd op een duidelijke set aan regels.

Deze “Routes to Healthier Foods” leiden tot onze strategische visie. Acomo wil dé toonaangevende partner zijn in plantaardige voedsel ingrediënten, zowel in de conventionele als in de biologische specialiteiten markten. Om deze visie te vertalen naar de praktijk is een raamwerk opgesteld dat de bouwstenen bevat van hoe wij waarde creëren binnen deze strategische ambitie.

Het raamwerk heeft de vorm van een boom. Een aantal van onze producten groeit aan een boom, wat dit symbool des te passender maakt. De stam van de boom staat voor de schaalgrootte van ons bedrijf. Hoe groter de schaal, hoe dikker de stam. Dit betekent dat we efficiënter en effectiever kunnen opereren en daardoor beter in staat zijn om met externe uitdagingen om te gaan. Zo kunnen wij een robuuste partner zijn voor zowel onze leveranciers als onze klanten.

De boom heeft meerdere takken. Eén van die takken zijn onze medewerkers. Onze mensen zijn een essentieel onderdeel en zorgen ervoor dat onze organisatie draait en zich verder ontwikkelt. De eerder genoemde gediversifieerde, plantaardige ingrediënten portfolio is een andere tak. Dit stelt ons in staat om onze klanten een breed scala aan producten aan te bieden. Het zorgt bovendien voor een gebalanceerd risicoprofiel. Een ander cruciaal onderdeel van de strategie is het hebben van veerkrachtige en verantwoorde toeleveringsketens. Veerkracht is belangrijk, omdat diverse factoren de beschikbaarheid van producten kunnen beïnvloeden. Oogsten kunnen mislukken en logistieke verstoringen komen steeds vaker voor. Hierdoor is toegang tot alternatieve inkoopbronnen cruciaal. Veerkracht hangt ook samen met verantwoordelijkheid, waarvan duurzame landbouw een belangrijk onderdeel is. Een extra manier waarmee wij waarde creëren, is via product gerelateerde activiteiten. Deze omvatten fysieke activiteiten zoals mengen, sorteren en verwerken, maar ook het delen van relevante kennis en expertise met onze klanten en leveranciers.

Hoe belangrijk de takken van een boom ook zijn, de boom kan niet overleven zonder een stabiel wortelstelsel. Deze wortels worden gevormd door het DNA van ons bedrijf en bevatten drie kernwaarden: Ondernemerschap is wat het bedrijf heeft gebracht tot waar we nu staan en speelt een cruciale rol in de verdere groei. Betrouwbaarheid is de reden waarom leveranciers en klanten met ons willen samenwerken en waarom we langdurige relaties met hen hebben. Onze boom kan geen gezonde bladeren hebben als we niet verantwoord handelen. Dat varieert van diverse gedragscodes tot actieve betrokkenheid bij regeneratieve landbouwprojecten, zoals Tradin dat doet in Sierra Leone. Tot slot is onze boom geworteld in de bodem die de relevante ESG-elementen bevat.

De strategische visie en de wijze waarop waarde wordt gecreëerd resulteert in de volgende middellange termijn doelstellingen. We streven ernaar om te groeien naar € 2 miljard omzet. Om relevant te blijven en efficiënt te kunnen werken hebben wij schaal nodig. Deze groei willen wij op een financieel verantwoorde wijze bereiken. De reden dat wij geloven in deze doelstellingen en de relevantie van ons bedrijfsmodel is dat markttrends en marktdynamiek in ons voordeel zijn.

Er zijn drie belangrijke componenten.

Ten eerste tonen foodtrends een verhoogde vraag naar gezondere en toch smakelijke voedingsmiddelen. Ten tweede is de betrouwbaarheid en voorspelbaarheid van de toeleveringsketens geen vanzelfsprekendheid meer zoals de afgelopen jaren hebben aangetoond. Ook groeit de

wereldbevolking gestaag, waardoor de beschikbaarheid van voedsel steeds belangrijker wordt. Ten derde moet voedselproductie plaatsvinden binnen de grenzen die onze aarde stelt en moet het voedsel veilig zijn.

Acomo beschikt over de juiste capaciteiten om aan deze trends invulling te geven. De capaciteiten die we hebben om in te spelen op de foodtrends zijn innovatie door producten die plantaardig zijn. Voorbeelden zijn de SunButter™ producten en onze blends van Snick EuroIngredients die innovatieve oplossingen bieden aan de voedingsmiddelenindustrie. Daarnaast helpen wij klanten om succesvoller te zijn in categoriebeheer en bieden wij gemakoplossingen via verpakkingsconcepten.

Bij de uitdagingen van de beschikbaarheid van voedingsingrediënten hebben die partijen, die de capaciteiten hebben om hier effectief mee om te gaan en daarom weten hoe ze betrouwbare leveringen aan klanten kunnen veiligstellen, een voordeel en de mogelijkheid om verder te groeien. Onze bedrijven hebben die benodigde capaciteiten. Zij hebben diepgaande marktkennis en flexibele en schaalbare toeleveringsketens. Acomo heeft geen eigen boerderijen of theetuin. Dit maakt ons flexibeler en wendbaarder.

Aangezien de vraag wereldwijd groeit door de bevolkingsgroei en economische ontwikkeling in met name Azië, zijn nieuwe herkomsten en ondersteuning voor effectieve landbouw cruciaal. Acomo zal zich continu verder ontwikkelen op dit gebied. Door waarde toe te voegen door middel van verwerking en het aanbieden van alternatieve producten, maken we producten beschikbaar voor onze klanten en ondersteunen we de continue levering. Voedselsystemen vereisen verantwoorde inkoop, hetgeen een integraal onderdeel is van ons bedrijfsmodel. Voedselveiligheid is onze hoogste prioriteit en wij hebben uitgebreide kwaliteits- en controleafdelingen en procedures. Onze biologische producten voegen een ander aspect toe aan gezondere producten door de biologische integriteit van de producten te waarborgen. Dit resulteert ook in verbeterde biodiversiteit. Daarnaast borgen wij de traceerbaarheid van onze producten en hanteren robuuste certificeringsprogramma's.

Op basis van de markttrends, onze capaciteiten en de groeidoelstellingen, hebben we de volgende focusgebieden gedefinieerd:

- Specerijen & Noten is ons grootste segment met een bewezen trackrecord, sterke positionering en de juiste capaciteiten. We willen dit segment verder laten groeien en er in investeren. We zullen dit zowel autonoom doen als via overnames, met een primaire focus op Europa en de Verenigde Staten.
- Eetbare Zaden heeft een sterke positie in de Verenigde Staten. Deze willen we verder uitbouwen, zowel autonoom als via M&A.
- Biologische Ingrediënten zijn cruciaal voor ons en met het juiste portfolio willen we verder groeien, ook via acquisities.
- Bij Thee ligt onze focus op het verder verbeteren van de winstgevendheid door een nieuwe, meer klantgerichte aanpak.
- Ten slotte is Food Solutions een aantrekkelijk segment dat we willen uitbreiden door investeringen (zoals wij doen voor onze wet blends met de nieuwe productiefaciliteit in Oostende) en via bolt-on overnames in Europa.

Waar wij daadwerkelijk acquisities zullen doen hangt uiteraard af van de mogelijkheden in de markt.

Deze strategie, onze capaciteiten en ons DNA plus het gegeven dat de trends in de markt aansluiten op onze portfolio vormen de gezonde basis voor de toekomst.

De heer Goldschmeding geeft het woord aan Mirjam van Thiel.

Mevrouw **Van Thiel** gaat dieper in op de strategische financiële doelstellingen en randvoorwaarden.

### **Strategische financiële doelstellingen**

#### *Schaal uitbouwen*

Schaal is één van de belangrijkste doelstellingen. In de veranderende omgeving waarin Acomo opereert, met meer handelsverstoringen, klimaatveranderingen en veranderingen in regelgeving, is schaal een vereiste om onze klanten zo goed mogelijk te blijven bedienen. Of het nu gaat om prijs, beschikbaarheid of kwaliteit. Daarom is er de ambitie om te groeien. Het streven is om te groeien met 50% tot een bedrijf van 2 miljard euro in de komende 5 jaar. Dit zal komen van zowel autonome groei als overnames.

#### *Sterke balanssheet*

We zullen dit blijven doen op een verantwoorde manier. Wat voor Acomo betekent dat we een sterke balans behouden. In normale omstandigheden is de ambitie om de leverage ratio lager te houden dan 2,5. Dit is belangrijk omdat het de flexibiliteit en de ruimte geeft om in te spelen op marktomstandigheden en het tevens de middelen biedt om kleinere en gedeeltelijk ook grotere overnames te financieren.

#### *Gezonde EBITDA marge*

Acomo wil een gezonde marge realiseren. In de afgelopen jaren is de marge relatief stabiel geweest rond de 7-8%, wat al enkele punten hoger is dan bij pure handelsbedrijven. Door ons verder te richten op waarde toevoegende activiteiten, efficiëntieverbeteringen en snellere groei te realiseren in de meest winstgevende delen van onze portfolio, willen we de marge verbeteren tot ongeveer 9%.

#### *Aantrekkelijke dividendbetaler*

Tegelijkertijd is en blijft Acomo een aantrekkelijke dividendbetaler, met een gemiddelde uitkering van meer dan 70%.

De omzet en EBITDA is in de afgelopen 5 jaar verdubbeld, wat – naast overnames – ook werd gedreven door een sterke autonome groei, met een gemiddelde jaarlijkse omzetstijging van +5% en een EBITDA-groei van +13%. Kijkend naar de toekomst is er de overtuiging dat in de komende jaren verdere groei kan worden gerealiseerd. Acomo mikt op een groei van bijna 50% tot 2 miljard euro binnen 5 jaar. Ongeveer de helft hiervan zal komen uit autonome groei, en de andere helft uit overnames. Liftend op de trends in de markt zijn er volop autonome groeimogelijkheden voor de Acomo bedrijven.

Voor wat betreft overnames hebben we verschillende prioriteitsgebieden benoemd, waarbij het belangrijk is dat het bedrijf zowel qua strategie (plantaardige voedingsmiddelen in specialty markets), als ook financieel en qua cultuur goed bij Acomo past.

### **Margeprofiel van de verschillende segmenten**

Acomo is goed gepositioneerd met een hogere marge dan traditionele handelaren. Dit toont de toegevoegde waarde aan ten opzichte van deze partijen.

Food Solutions, hoewel momenteel nog een relatief klein onderdeel van de groep, kent zeer sterke marges. Dit komt doordat we nauw samenwerken met onze klanten om op maat gemaakte oplossingen te ontwikkelen. Er is geïnvesteerd in een nieuwe faciliteit voor de Food Solutions-business, die zijn eerste productierun heeft gehad in maart. Met deze extra capaciteit is het bedrijf klaar om de komende jaren verder uit te breiden.

De bedrijven in het segment Specerijen en Noten hebben zeer solide marges gerealiseerd in de afgelopen jaren. De marges van het segment Biologische Ingrediënten zijn in 2023 en in mindere mate 2024 sterk beïnvloed door de cacao-prijzen. Het meer genormaliseerde margeniveau van 2021/2022 geeft een juister beeld. Het segment Thee geeft een relatief laag margeniveau binnen onze portfolio vanwege de gefragmenteerde markt. Er worden in dit segment enkele aanpassingen gedaan aan het businessmodel om verdere groei te realiseren.

### **Allocatie van kapitaal**

Het behouden van een sterke balans is onze hoogste prioriteit. Gezien de aard van onze business en onze groeistrategie, moeten we voldoende ruimte hebben om flexibel te kunnen opereren. Daarnaast investeert Acomo in profijtelijke groei. Groei zowel binnen onze huidige bedrijven maar ook door het financieren van overnames. Acomo is een zogenaamde ‘asset-light’ onderneming; er zijn echter wel fabrieken en magazijnen. We zorgen ervoor dat deze aan de laatste juiste standaarden voldoen. Tot slot is het uitkeren van een stabiel en aantrekkelijk dividend aan onze aandeelhouders een belangrijke doelstelling.

#### *Behouden van een sterke balans*

Zowel de solvabiliteitsratio van 51% als de leverage ratio van 2,3 zijn gezond en binnen de gewenste bandbreedte. We streven naar deze niveaus om in te kunnen spelen op marktomstandigheden en om overnames te kunnen financieren.

#### *Investeren in groei en schaal*

De financieringsfaciliteiten bieden voldoende beschikbaarheid van middelen voor groei. Eind 2024 maakten we gebruik van 30% van de ruimte die beschikbaar is. Dit fluctueert gedurende het jaar, afhankelijk van de marktdynamiek. Werkkapitaal blijft een belangrijk aandachtspunt en is tegelijkertijd een essentieel instrument binnen ons commerciële beleid. Acomo wordt ondersteund door een groep van banken. Met de verlenging van onze kredietfaciliteit vorig jaar beschikt de Groep over voldoende financiële capaciteit voor verdere groei en uitbreiding in de komende jaren. De huidige looptijd van de lening eindigt in 2027.

#### *Attractief dividend*

Acomo is en blijft een aantrekkelijke dividendbetaler. In de afgelopen 10 jaar is steeds een aantrekkelijk dividend uitgekeerd. Er is een dip in 2020/2021 ten tijde van de overname van Tradin. In de overige jaren liggen de uitkeringsniveaus boven de 70%, met een behoorlijk aantal jaren boven de 80%. Op dit moment ligt het dividendrendement op een aantrekkelijk niveau van 6 tot 7%.

### **Bewezen staat van dienst**

Kijkend naar de historische prestaties kan gesteld worden dat van 2015 tot en met 2019 de prestaties solide waren met een aantrekkelijk dividend voor de aandeelhouder. In de jaren 2020 tot en met 2024 is het bedrijf in omvang verdubbeld met een EBITDA marge tussen 7,5% en 8%. Dit resulteerde in een stijging van de winst per aandeel (EPS) van gemiddeld 1,33 in de eerste 5 jaar naar 1,75 in de afgelopen 5 jaar. Een stijging van +30%. Ten tijde van de grote acquisitie van Tradin Organic is er een korte dip in de dividenduitkering en een stijging van de leverage ratio. Beiden zijn snel weer hersteld naar gezonde niveaus.

### **Doelstellingen ACOMO voor de komende 5 jaar**

- De groei versnellen en met 50% groeien
- De EBITDA-marge verbeteren tot circa 9%
- Behoud van een solide balans
- Een aantrekkelijke dividendbetaler blijven.

### **De belangrijkste boodschappen**

Acomo heeft een sterk resultaat behaald in 2024 met een omzetgroei van +8% en een winstgroei van +18%. Daarnaast is de strategie verder aangescherpt waarbij de kernactiviteiten van de groep goed aansluiten bij de trends in de verschillende markten. Er is een duidelijk financieel raamwerk met doelstellingen en we zijn financieel sterk om goed te kunnen omgaan met marktomstandigheden en te investeren in groei. Hierdoor zal Acomo ook in de toekomst waarde kunnen blijven creëren voor de aandeelhouders.

De **voorzitter** geeft de gelegenheid om vragen te stellen.

De heer **Rienks** informeert naar de nieuwe fabriek die gehuurd wordt in Oostende. Hij vindt het verbazingwekkend dat zo dicht bij Ruddervoorde een fabriek is gevonden die precies lijkt te passen bij de behoefte. Was dit puur geluk en waarom is er niet voor gekozen de fabriek te kopen?

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat het inderdaad heel gunstig is dat de nieuwe fabriek op slechts 30 minuten rijden van Ruddervoorde ligt. Het pand is zeer geschikt voor voedselverwerking en voldoet aan veel eisen. Er is goede koeling aanwezig hetgeen belangrijk is voor de opslag van ingrediënten. Het pand biedt mogelijkheden om verder te groeien. De eigenaar van het pand is op dit moment niet bereid om te verkopen, vandaar de keuze voor huur.

De heer **Rienks** vraagt of met de recente uitbreiding van het notenbedrijf in Scandinavië het nu de ambitie wordt om een Europese notenspeler te worden in plaats van een Benelux-Scandinavië speler.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat de vestigingsplaatsen van de notenbedrijven niets zeggen over de afzetmarkten. Belangrijke klanten van de notenbedrijven bevinden zich buiten de Benelux en Scandinavië. Het is een aantrekkelijke acquisitie omdat het Acomo een veel grotere footprint in Scandinavië geeft. Het positioneert Acomo dicht bij de klant. Het bedrijf past qua cultuur en organisatie heel goed bij Acomo en het bedrijf heeft zeer interessante klantrelaties. Het valt niet uit te sluiten dat er acquisities elders in Europa volgen. Dit hangt af van wat zich op dit front aandient.

Overigens zijn de meeste notenbedrijven gevestigd in Nederland en Duitsland vanwege de havens Rotterdam en Hamburg.

De heer **Rienks** informeert naar de impact van de CSRD rapportage op de bedrijfsvoering van Acomo. Hoe kan Acomo zeker weten dat er geen kinderarbeid of een ander soort uitbuiting van medewerkers plaatsvindt bij leveranciers? Hoeveel kosten zijn gemoeid met deze rapportage? Is er wellicht ook een concurrentieel voordeel met CSRD te behalen?

De heer **Goldschmeding** bevestigt dat CSRD inderdaad een omvangrijke rapportage is. De Europese Commissie heeft inmiddels enige vereenvoudigingen voorgesteld. De leveranciers van Acomo tekenen een 'Code of Conduct'. Certificeringen en bijbehorende audits bewaken dat de bedrijfsvoering op het punt van kinderarbeid en omgang met werknemers in lijn is met wat is afgesproken. De lange termijn kosten zijn moeilijk te voorspellen. Schaal is voor Acomo cruciaal om tal van redenen en CSRD is er één van. Om aan alle regelgeving en eisen van overheden en klanten te voldoen zijn kennis en infrastructuur nodig. Dit kan alleen bedrijfseconomisch verantwoord worden ontwikkeld en onderhouden bij voldoende schaal. Op de lange termijn is met CSRD concurrentieel voordeel te behalen versus de meer opportunistische spelers in de markt en spelers met een kleinere schaal. De diversificatie in productgroepen stelt Acomo in staat om de expertise rondom certificering en rapportages op te bouwen en de kosten daarvan om te kunnen slaan over meerdere productgroepen.

Desgevraagd door de heer Rienks geeft de heer Goldschmeding aan dat 100% garantie op het punt van arbeidsomstandigheden niet haalbaar is. Certificeringsinstanties bezoeken de bedrijven en controleren on-sight. Daarnaast bezoekt Acomo ook zelf de leveranciers.

De heer **Schakel** van de VEB zoomt in op Tradin Organic. Op de balans van Acomo is 45% van de assets Tradin Organic; hun bijdrage aan de EBITDA is 20%. Het rendement op het in Tradin Organic geïnvesteerde vermogen bedraagt ca. 8%, waarbij de kosten van het kapitaal op 10% liggen. Hoe tevreden is het bestuur met de resultaten van Tradin Organic en is dit wat beoogd werd ten tijde van de acquisitie?

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat bekend was dat bij Tradin Organic het rendement op geïnvesteerd vermogen wat lager ligt dan gemiddeld in de conventionele portfolio en dat het geïnvesteerd vermogen relatief wat hoger ligt. Dit laatste houdt verband met het belang van toegang tot organic gecertificeerde boeren en coöperaties. Dit houdt vaak in dat er voorraad moet worden voorgefinancierd. Wanneer een boer van conventionele farming wil transformeren naar organic farming duurt het vaak 2 tot 3 jaar voor er organic-gecertificeerd geproduceerd kan worden. Dit vraagt financiering ook omdat het veelal kleinere boeren zijn.

Er is een sterk vertrouwen in de toekomstige groei van de biologische markt. De vraag heeft wel tijdelijk onder druk gestaan vanwege de voedselprijsinflatie. Consumentenonderzoek toont een toenemende interesse in biologische voeding aan. Op de lange termijn zal de biologische markt harder groeien dan de conventionele markt. Het margeprofiel van Tradin Organic zal dan ook gaan verbeteren en toegroeien naar dat van de conventionele portfolio. De lange termijn doelstelling voor Tradin Organic en de visie op de biologische markt zijn dan ook niet veranderd.

De heer **Schakel** geeft aan in de presentatie een doelstelling op return on equity te hebben gemist. Waarom is deze niet opgenomen?

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat deze wel in het jaarverslag is opgenomen. De return on equity doelstelling is nog steeds onveranderd 15%. Dit is een gemiddelde over een langjarige periode. De heer **Schakel** vraagt of er nagedacht wordt over de inkoop van aandelen.

De heer **Stuivinga** geeft aan dat hier regelmatig over wordt nagedacht maar dat het op dit moment niet als opportuun wordt gezien gegeven de liquiditeit van het aandeel en de hoeveelheid aandelen die op dit moment uitstaan.

De heer **Schakel** vraagt naar de impact van een mogelijke handelsoorlog. Overweegt Acomo om meer kennis en expertise aan te trekken om compliant te blijven met de snel veranderende tarieven en regelgeving?

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat de omgeving elke dag verandert en dat dit al zo was. Kijkend naar landen in Afrika en Azië veranderen importwetgeving en toelatingseisen heel vaak. De eisen aan onze producten zijn de afgelopen jaren sterk toegenomen en dat heeft geleid tot groei van de organisatie met name op het vlak van controle van kwaliteit. Acomo volgt de ontwikkelingen op de voet en ziet nu geen reden om verder te groeien op dit vlak.

De heer **VR** vraagt waarom Acomo niet meer voorlichting geeft over notenallergie. SunButter™ heeft hier een goede uitgangspositie als veilig product.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat voorlichting over notenallergie niet echt de rol van Acomo is. Wel wordt uiteraard bij het adverteren expliciet vermeld dat Sunbutter een allergeenvrij product is. Daarnaast worden de voedingswaarden van Sunbutter benadrukt die veel beter zijn dan die van alternatieve producten.

De heer **VR** informeert naar het hedgen bij cacao. Wat is hier in de eerste helft van 2024 verkeerd gegaan?

Mevrouw **Van Thiel** licht toe hoe hedge contracten werken. Bij de inkoop van bonen wordt een hedge contract afgesloten om de bonen tegen een bepaalde prijs te kunnen verkopen. Bij de fysieke verkoop wordt de hedge afgesloten. De winst op de fysieke verkoop en het resultaat op de hedge vallen normaal gesproken tegelijkertijd. Hierdoor wordt een gegarandeerde marge op de verkoop gerealiseerd. Bij een tijdsverschil tussen de afwikkeling van het hedge contract en de fysieke verkoop ontstaat een uitdaging. In 2024 vonden de fysieke verkopen soms later plaats door vertragingen voorafgaand aan de verscheping. Door de afwikkeling van het hedge contract voor de fysieke verkoop is een verlies genomen in het gerealiseerde resultaat in de eerste helft van 2024. Dit is later in de tweede helft van het jaar alsnog rechtgetrokken met de fysieke verkoop.

De heer **VR** informeert naar de overname in Scandinavië. Betrof dit een bestaande klant? Is het overnemen van klanten een bewuste acquisitiestrategie? Daarnaast vraagt de heer VR of vervoer in Scandinavië van de groothandel naar de klant niet erg lastig is gezien de vaak winterse omstandigheden.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat de notenbedrijven een lange historie hebben en daardoor hun klanten en de markt heel goed kennen. Hierdoor kan een goede inschatting worden gemaakt of bedrijven wel of niet bij Acomo passen en of hun bedrijfsmodel gezond is. Het is geen doel op zich om klanten over te nemen. Voor het transport in Scandinavië ziet de heer Goldschmeding geen extra risico.

Tot slot vraagt de heer **VR** of voorverpakte noten ook onder private label verkocht worden.

De heer **Goldschmeding** bevestigt dit en geeft aan dat private label geen primaire doelstelling is.

De heer **Burgers** complimenteert Acomo met de resultaten en de progressie die geboekt is op een aantal belangrijke dossiers. Met name de inspanningen om de investor relations te versterken worden door hem zeer gewaardeerd. De heer Burgers vraagt waarom in het eerste kwartaal 2025 bericht niet echt een resultaat of een indicatie hiervan wordt vermeld.

Mevrouw **Van Thiel** geeft aan dat ervoor gekozen is om de kwartaalupdates te beperken tot de sales resultaten en bij halfjaar- en eindejaarresultaten de volledige rapportage te doen.

De heer **Burgers** vraagt of het effect van een eventuele nieuwe verstoring van de cacaomarkt voor het verdienmodel van Acomo niet disproportioneel hoog is. De politieke risico's in West Afrika zijn fors toegenomen sinds de overname van Tradin Organic.

De heer **Goldschmeding** licht toe dat cacao een belangrijk onderdeel is in de portfolio van Acomo. Er wordt strategisch niet anders naar gekeken dan ten tijde van de overname. Het betreft een aantrekkelijke productgroep waarin Tradin Organic een unieke positie heeft. Dit betreft zowel de toegang tot sources als het vermogen om relevante waarde toe te voegen. De prijsvorming wordt bepaald door Ivoorkust en Ghana waar het inderdaad politiek onrustig is. Tradin Organic haalt de cacao's niet uit deze landen maar uit Sierra Leone, Midden-Amerika en Latijns-Amerika. De prijsontwikkelingen en marktdynamiek van de afgelopen twee jaar is niet gezien sinds 1977. Het is niet de verwachting dat deze instabiliteit structureel aanhoudt. De strategische richting van Acomo hangt niet af van korte termijn ontwikkelingen tenzij deze ontwikkelingen structureel worden.

De heer **Burgers** vraagt naar het resultaat van het segment eetbare zaden. De export van zonnebloemzaden vanuit de Verenigde Staten naar Europa bleek niet langer mogelijk. Dit heeft een negatief effect op de cijfers van 2024 en op de cijfers van het eerste kwartaal 2025. Wat is de uitgangspositie van deze deelactiviteit en wat is de Europese ontwikkeling bij het segment eetbare zaden?

Mevrouw **Van Thiel** geeft aan dat de Europese regelgeving inderdaad de export van zonnebloemzaden uit de Verenigde Staten naar Europa blokkeert. Dit heeft een directe impact op de verkoopcijfers. De verkoopcijfers in het eerste kwartaal 2025 zijn voor wat betreft zonnebloemzaden minder dan in het eerste kwartaal 2024. Daarnaast moest in 2024 een eenmalige afwaardering op de voorraad gedaan worden vanwege de onverkoopbaarheid van de zaden. Overigens compenseren de andere productgroepen binnen eetbare zaden de daling van de verkoopcijfers op zonnebloemzaden.

Per saldo is er een groei in verkoop bij eetbare zaden van 5% ten opzichte van het eerste kwartaal 2024. De Europese bedrijven doen het goed met een solide performance.

De heer **Burgers** informeert naar de plannen bij Food Solutions met de nieuwe fabriek in Oostende. De capaciteit daar biedt de mogelijkheid om de bestaande omzet te verdubbelen. Op welke termijn kan dit gerealiseerd worden?

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat er inderdaad ruimte voor groei is. Vergeleken met de andere segmenten kost groei bij Food Solutions meer tijd. Bij Food Solutions wordt samen met klanten gewerkt aan de formulering van hun eigen producten. De receptuur van de klant is bepalend en daarin moet een plek worden verworven. Dit is dus fundamenteel anders dan het handelskarakter van de andere segmenten. Het is een markt waar we in geloven. Snick EuroIngrediënts heeft veel expertise in deze markt en kan haar positie verder uitbouwen. De groei gaat dus stap voor stap. Het is dan ook niet aan te geven wanneer verdubbeling wordt bereikt. Het is een lange termijn bedrijfsmodel en alleen in samenwerking met de klanten kan worden opgeschaald.

De heer **Dekker** vraagt waarom de zonnebloemzaden uit de Verenigde Staten worden geweerd in Europa.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat de zonnebloemplant diep in de grond wortelt. Stoffen die in de Verenigde Staten van nature in de grond voorkomen hebben effect op de zaden. Deze stoffen zijn soms zelfs per stuk grond zeer gevarieerd wel of niet aanwezig. Het hierop testen van de zaden is nagenoeg niet te doen. Hierdoor kwalificeren de zaden zich niet voor de zeer strenge Europese eisen. Elders in de wereld worden de zaden uit de Verenigde Staten wel geaccepteerd. Toelatingseisen voor producten verschillen over de hele wereld. Dit vergt veel expertise. Acomo heeft deze expertise in huis en ook de schaal om hier goed mee om te gaan. Door de diversiteit aan klanten en de globale aanwezigheid in de markt kan gezocht worden naar alternatieve bestemmingen voor producten die bijvoorbeeld in Europa niet geïmporteerd mogen worden.

De heer **Dekker** informeert naar de resultaten van Organic Ingrediënts. De bijdrage van dit segment aan de operating income is zeer bescheiden voor toch een groot bedrijfsonderdeel. Wat zijn de doelstellingen voor Organic Ingrediënts?

Mevrouw **Van Thiel** geeft aan dat in 2023 heftige marktbevingen hebben geleid tot een negatief resultaat vanwege de hedge contracten. In 2024 is goede vooruitgang geboekt door betere afstemming van hedge contracten en fysieke verkopen. De oude niveaus zijn echter nog niet bereikt. Verdere groei is mogelijk zowel op cacao als op de andere productgroepen binnen Organic Ingrediënts. Met nu een volledig team onder leiding van Floris Wesseling is er alle vertrouwen dat dit gaat lukken.

De heer **Dekker** vraagt of hedgen wel een verstandige keuze is. Het is heel moeilijk om hedges te verkrijgen die naadloos aansluiten op de operationele bedrijfsvoering.

Mevrouw **Van Thiel** geeft aan dat in 2024 over het gehele jaar genomen een goede marge is gemaakt op cacao. De cijfers zijn beïnvloed doordat er tijdsverschil zat tussen de fysieke verkoop en het

sluiten van de hedge. Het hedge resultaat gecombineerd met de fysieke verkoop geeft echter een solide resultaat. Zonder hedges ontstaan enorme schommelingen in het resultaat. De waarde opgevoerd onder de post 'ongerealiseerd' is een financiële accountingwaarde die toegekend wordt aan de al afgesloten hedge tot aan het moment van fysieke verkoop.

De heer **VR** vraagt naar het salesresultaat in het eerste kwartaal 2025 bij thee. Dit is aanzienlijk minder dan in het eerste kwartaal 2024.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat een aantal grotere klanten wat lijken in te teren op hun voorraden. Het eerste kwartaal zal naar de verwachting van de heer Goldschmeding niet maatgevend zijn voor de rest van het jaar.

De **voorzitter** geeft het woord aan de heer Mark-Jan Moolenaar van EY.

De heer **Mark-Jan Moolenaar** stelt zich voor als lead audit partner.

Hij geeft aan dat EY een onafhankelijke audit heeft uitgevoerd van de jaarrekening en de assurance-opdrachten voor niet-financiële informatie, hetgeen geleid heeft tot twee goedkeurende verklaringen. In zijn presentatie worden de volgende onderwerpen behandeld:

- De audit aanpak en de belangrijkste resultaten van de financiële audit.
- CSRD en de ESG-procedures.
- Communicatie met het bedrijf en de Raad van Bestuur
- Auditplan 2025.

#### *De audit aanpak*

De reikwijdte van de financiële audit omvat:

- De financiële jaarrekening, de holding en geconsolideerd.
- Het beoordelen of het directieverslag, inclusief het beloningsverslag, voldoet aan de Nederlandse wetgeving en in lijn is met de geconsolideerde financiële jaarrekening.

#### *Auditstrategie*

- De audit is uitgevoerd door een team van auditors, inclusief experts op het gebied van waardering, pensioen, IT, cyber, forensisch onderzoek, belasting, accounting, corporate governance en remuneratie.
- Onafhankelijke kwaliteitsbeoordelaars zijn betrokken van planning tot de afronding.
- Er zijn fysieke sitebezoeken uitgevoerd en de heer Moolenaar heeft persoonlijk de locatie in de Verenigde Staten bezocht. Verder zijn op afstand audit files beoordeeld en waren er regelmatig updates met componentteams.
- Componentaudits en wettelijke audits zijn uitgevoerd door EY-auditteams.
- Er is samengewerkt met de interne afdeling van Acomo N.V.

#### *Materialiteit*

- De basis voor de auditmaterialiteit is de winst voor belasting, aangepast voor niet-gerealiseerde valutawinst en grondstofresultaten.
- De materialiteit is € 3,5 miljoen. De drempel voor het rapporteren van auditverschillen is € 175 duizend.

De audit is uitgevoerd op basis van dit materialiteitsniveau en op basis van een risicobeoordeling. Hierbij zijn data-analyses voor journaalposten en verschillende rekeningen, inclusief omzetverantwoording, vorderingen en geldmiddelen gebruikt.

Fraude en niet-naleving van wetten en regelgeving waren in het bijzonder relevant tijdens de audit.

- In samenwerking met de forensische specialisten zijn relevante frauderisico's geëvalueerd.
- Het ontwerp en de implementatie van interne controles op frauderisico's zijn beoordeeld.
- Omzet uit de verkoop van goederen, specifiek gerelateerd aan afgrenzing zijn als een frauderisico beoordeeld.
- De accounting policies zijn beoordeeld waarbij begrip van de belangrijkste controles is verkregen. Met gebruik van data-analyses zijn gedetailleerde testen van contracten en afgrenzing procedures uitgevoerd.
- Het risico van omkoping en corruptie is als een inherent risico beschouwd.
- De gebieden die onder de procedures vallen zijn agenten, distributeurs, geschenken, reizen en entertainment, cash transacties, sponsoring, exportcontroles en naleving van sanctiewetgeving. De procedures zijn per hoog-risicoland in scope afgestemd.
- Er is kennis genomen van het incidentmanagementsysteem en de juiste opvolging van incidenten is beoordeeld.

Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat Acomo een solide kader heeft. Afgestemd op het risicoprofiel, nature van de business en de wereldwijde aanwezigheid. Er zijn geen materiële bevindingen geïdentificeerd.

#### *Going concern*

Met betrekking tot going concern zijn de aannames van het management beoordeeld en is EY het eens met het feit dat het jaarverslag is gebaseerd op de going concern-principes.

#### *Cyber*

- Op basis van interviews met belangrijke belanghebbenden en inspectie van relevante documenten is begrip verkregen van de cyberrisico's.
- De Raad van Bestuur is actief betrokken en ontvangt regelmatig updates over cyberrisico's en incidentmanagement.

Over het algemeen kan geconcludeerd worden dat risico's met betrekking tot cybersecurity hoog op de agenda staan binnen Acomo.

#### *De belangrijkste resultaten van de audit*

Revenu recognition:

- Uitgevoerd zijn procedures ten aanzien van de afgrenzing.
- Uitgevoerd zijn centrale auditprocedures voor revenu recognition, gebruikmakend van data-analyse, inclusief het testen van manuele journaalposten.
- Getest is in hoeverre er overeenstemming is met de in de financiële overzichten erkende omzet.

#### *Waardering van voorraden*

- Er zijn auditprocedures uitgevoerd op de voorraadpositie door kostprijzen te confronteren met historische prijzen, contractposities en marktprijsontwikkelingen.
- Er zijn backtesting procedures uitgevoerd.

#### *Onafhankelijke auditorverslagen*

- Er is een goedkeurende verklaring afgegeven met betrekking tot de geconsolideerde en company-only financiële overzichten.
- Er is beoordeeld dat het volledige directieverslag, inclusief het beloningsverslag, in overeenstemming is met de wet- en regelgeving.

#### *Cultuur en soft controles*

- Er is rekening gehouden met cultuur en soft controles gedurende de planning en uitvoering van onze audit.
- De toon aan de top is een belangrijke factor, met inachtneming van voorbeeldgedrag, rolhelderheid, transparantie en een speak up cultuur.
- De observaties van EY worden serieus genomen door de Raad van Bestuur en de Auditcommissie.
- Het EY team heeft zich vrij gevoeld om relevante opmerkingen te maken.

#### *CSRD en de ESG procedures*

##### Reikwijdte van ESG/CSRD:

- EY heeft limited assurance verleend op Acomo's eerste Duurzaamheidsverslag zoals gerapporteerd op basis van de ESRS.
- De gerapporteerde informatie was gebaseerd op de uitkomst van de dubbele materialiteitsanalyse die Acomo heeft uitgevoerd.

#### *Dubbele Materialiteitsanalyse*

- Acomo heeft zijn dubbele materialiteitsanalyse voltooid, waarvan zowel het proces als de uitkomst zijn gerapporteerd in het jaarverslag 2024.
- Er is geverifieerd dat Acomo de dubbele materialiteitsanalyse heeft uitgevoerd in overeenstemming met de ESRS-vereisten en dat de vereisten met betrekking tot de uitkomst van de DMA voldoende zijn gerapporteerd.

#### *Duurzaamheidsverklaring*

- De assurance procedures zijn uitgevoerd met betrekking tot de gespecificeerde informatie die is opgenomen in de Duurzaamheidsverklaring.
- Op basis van deze procedures kan geconcludeerd worden dat de informatie evenwichtig, relevant, geschikt en nauwkeurig is gepresenteerd en in overeenstemming is met de ESRS.

#### *Uitvoering*

- De assurance procedures zijn uitgevoerd op basis van materialiteitsniveaus per ESRS-norm en op basis van een risicobeoordeling.
- Beide opdrachten worden uitgevoerd door duurzaamheidsspecialisten en teamleden van het auditteam onder toezicht van de heer Mark-Jan Moolenaar.

- Er zijn onafhankelijke kwaliteitsbeoordelaars betrokken van de start van de audit tot de afronding van de audit.
- Er is een gecentraliseerde assurance-aanpak.

#### *Assurance-rapporten*

Er is limited assurance verstrekt bij de geconsolideerde duurzaamheidsverklaring (ESRS's). Inclusief twee emphasis of matters met betrekking tot:

- Het DMA-proces in het eerste jaar.
- De meest significante schattingen en beoordelingen.

Deze aandachtspunten hebben geen invloed gehad op onze conclusie.

#### *Algemene communicatie met het bedrijf en de Raad van Bestuur*

Onze rapportage aan de Raad van Bestuur en de Auditcommissie betreft:

- Financieel Audit plan en ESG Assurance-plan.
- Rapportage van de procedures uitgevoerd op interim datum.
- Het Accountantsverslag, inclusief observaties van interne controles.
- De accountantsverklaringen en assurance-rapporten.

Gedurende het jaar is er regelmatig contact met de Raad van Bestuur geweest en met de leden van het Group Finance-team. Alle vergaderingen van de Auditcommissie zijn door EY bijgewoond en er zijn executive sessies geweest met de Auditcommissie.

Mark-Jan Moolenaar heeft regelmatig contact met de voorzitter van de Auditcommissie ter voorbereiding van de vergaderingen van de Auditcommissie. In februari 2025 zijn de auditresultaten gepresenteerd aan de volledige Raad van Bestuur.

#### *Auditplan 2025*

Het auditplan voor financiële informatie 2025 zal worden gepresenteerd in de auditcommissie van Q2:

- De verwachting is dat het auditplan vergelijkbaar zal zijn met het auditplan 2024.
- De Key Audit Matters zullen revenue recognition en waardering van voorraden zijn.
- Gedurende het jaar zal het plan worden bijgewerkt op basis van nieuwe inzichten.
- Ook zal er aandacht zijn voor de impact van de introductie van de Verklaring omtrent Risicobeheersing (in het Nederlands VOR).

We zullen ons auditplan met betrekking tot niet-financiële informatie in juli 2025 presenteren tijdens de Auditcommissie van Q2 2025. Op dit moment zijn we bezig met het afronden van de scoping hiervan.

De **voorzitter** geeft gelegenheid tot het stellen van vragen aan Mark-Jan Moolenaar.

Er zijn geen vragen.

## **5. Voorstel tot het aannemen van het remuneratie rapport 2024 (advies)**

De voorzitter geeft het woord aan de voorzitter van de remuneratiecommissie mevrouw Machtelt Groothuis.

Mevrouw **Groothuis** geeft aan dat op de pagina's 62 tot en met 69 van het jaarverslag het remuneratiebeleid en de uitkomsten van dit jaar worden toegelicht. De beloning van de uitvoerend bestuurders Goldschmeding en Van Thiel is conform het beloningsbeleid dat door de aandeelhouders met een gekwalificeerde meerderheid is aangenomen in de AVA van april 2024. Het beloningsbeleid past bij de cultuur, het ondernemerschap en de prestatiegerichtheid van Acomo. Het beloningsbeleid is compatibel met dat van soortgelijke ondernemingen, industriestandaards en het huidige maatschappelijke sentiment. De beloning van de executive directors bestaat uit een vast basissalaris passend bij de activiteiten en de omvang van de onderneming. Daarnaast is er een variabele beloning die bestaat uit een korte en een lange termijn component. Hiervoor worden jaarlijks vooraf doelstellingen overeengekomen met de executive directors. Deze doelstellingen zijn gebaseerd op het behalen van Acomo's korte en lange termijn financiële en niet-financiële doelstellingen met de nadruk op duurzame, lange termijn waarde creatie en een passende balans tussen risico en resultaat. De doelstellingen zijn zo gezet dat de maximum beloning alleen wordt behaald bij een bijzonder sterk resultaat. Daarnaast wordt de lange termijn beloning volledig uitgekeerd in de vorm van aandelen met een vestingperiode van 3 jaar die daarna nog eens 2 jaar moeten worden vastgehouden. De **voorzitter** brengt het voorstel tot het aannemen van het remuneratierapport 2024 in stemming. Het voorstel wordt, mede gegeven de uitslag van de proxy-voting met volstreekte meerderheid van stemmen goedgekeurd.

## **6. Voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over het boekjaar 2024 (besluit)**

De voorzitter brengt het voorstel tot vaststelling van de jaarrekening over boekjaar 2024 in stemming. Het voorstel wordt, mede gegeven de uitslag van de proxy-voting met algemene stemmen aangenomen.

## **7. Voorstel tot bestemming van het resultaat over het boekjaar 2024 (besluit)**

Het voorstel is om van de netto winst van € 45.234.000 een bedrag van € 8.212.000 aan te wenden voor versterking van het eigen vermogen en een bedrag van € 37.022.000 te gebruiken voor dividend. Dit resulteert in een slotdividend van € 0,85 cent per aandeel.

De voorzitter brengt het voorstel tot bestemming van het resultaat over het boekjaar 2024 in stemming. Het voorstel wordt, mede gegeven de uitslag van de proxy-voting met algemene stemmen aangenomen.

## **8. Voorstel tot het verlenen van decharge aan de leden van de Raad van Bestuur (besluit)**

De decharge geldt uiteraard alleen voor hetgeen in het jaarverslag is gemeld en bekend is uit openbare bekendmakingen tot aan de datum van deze vergadering.

De voorzitter brengt het voorstel in stemming. Het voorstel wordt, mede gegeven de uitslag van de proxy-voting met volstreekte meerderheid van stemmen aangenomen.

## 9. Corporate Governance

Corporate Governance staat op de website en is vermeld in het jaarverslag. In 2023 is een en ander aangepast naar aanleiding van de nieuwe voorstellen van de Commissie Corporate Governance. Over 2024 zijn hierover geen inhoudelijke wijzigingen te melden.

De heer **VR** informeert naar de verhouding voor- en tegenstemmers in het proxy deel van de stemmen bij de verschillende voorstellen.

De **voorzitter** geeft aan dat binnen een week per voorstel op de website wordt gepubliceerd hoe de verhouding voor- en tegenstemmers is geweest.

## 10. Voorstel tot de benoeming van EY Accountants als de externe accountant voor het afgeven van de assuranceverklaring over het duurzaamheidsverslag over het boekjaar 2025 (besluit)

De voorzitter licht dit agendapunt kort toe. Er is een wetsvoorstel dat verplicht dat ook het duurzaamheidsverslag gecontroleerd wordt door een externe accountant. Gezien de rol van EY als controlerend accountant op de jaarrekening wordt voorgesteld EY ook voor deze controle in te zetten. Uiteraard geldt dit alleen indien het wetsvoorstel wordt aangenomen.

De voorzitter brengt het voorstel in stemming. Het voorstel wordt, mede gelet op de uitslag van de proxy-voting met volstreekte meerderheid van stemmen aangenomen.

## 11. Voorstel tot de herbenoeming van mevrouw Victoria Vandeputte als niet-uitvoerend bestuurder (besluit)

De voorzitter geeft aan dat vanaf haar aantreden tot op heden uiterst prettig en professioneel met mevrouw Vandeputte is samengewerkt. Zij heeft haar meerwaarde meer dan waargemaakt. Bij alle segmenten staat de groei van toegevoegde waarde activiteiten door innovaties en nieuwe productbewerkingen in de diverse toeleveringsketens hoog op de agenda. Met het oog op de toekomst en deze groeiambities op middellange termijn acht de Raad van Bestuur het van belang de uitgebreide expertise en de ervaring van mevrouw Vandeputte in onderwerpen als product- en procesinnovatie, duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid te behouden voor de toekomst. Om deze redenen stelt de Raad van Bestuur graag voor haar te herbenoemen.

De voorzitter brengt het voorstel tot herbenoeming van mevrouw Victoria Vandeputte in stemming. Het voorstel wordt mede gelet op de uitslag van de proxy-voting met volstreekte meerderheid van stemmen aangenomen.

De voorzitter feliciteert namens een ieder mevrouw Victoria Vandeputte met haar benoeming. De vergadering verwelkomt dit met een applaus.

**12. Voorstel tot aanwijzing van de Raad van Bestuur voor de duur van 16 maanden als het bevoegd orgaan om te besluiten tot:**

- a. uitgifte van gewone aandelen en/of toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen tot een maximum van 10% van het geplaatste kapitaal (besluit); en**
- b. het beperken en/of uitsluiten van voorkeursrechten bij uitgifte van gewone aandelen en/of bij toekenning van rechten tot het verwerven van gewone aandelen (besluit)**

De voorzitter licht toe dat een en ander, evenals in voorgaande jaren, voor de duur van zestien maanden wordt gevraagd. Het voorstel is niet bedoeld om vijandige overnames tegen te gaan. Het is een financieringsinstrument om flexibel te kunnen handelen bij overnames die op korte termijn moeten plaatsvinden en geeft ook de ruimte om aandelen te kunnen uitgeven in het kader van het lange termijn incentive instrument en het aandelen optieplan. Indien grotere overnames spelen worden aandeelhouders hier uiteraard in betrokken middels een BAVA.

De voorzitter brengt voorstel 12a. in stemming en concludeert dat het voorstel, mede gelet op de uitslag van de proxy-voting met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen.

De voorzitter brengt voorstel 12b. in stemming en concludeert dat het voorstel, mede gelet op de uitslag van de proxy-voting met volstrekte meerderheid van stemmen is aangenomen.

**13. Rondvraag**

De voorzitter opent de rondvraag.

De heer **VR** informeert naar de nieuwe vergaderlocatie.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat bewust gekozen is voor het WTC als nieuwe vergaderlocatie. Hiermee wordt uiting gegeven aan de versnelde groei doelstellingen. Acomo is gevestigd in het WTC dat daardoor zeer geschikt is om de aandeelhouders juist hier te verwelkomen.

De heer **VR** vraagt of Oekraïense zonnebloempitten minder goed zijn dan die uit de Verenigde Staten.

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat in Europa met name biologische zonnebloempitten voor Acomo relevant zijn en dat hiervoor een verwerkingsfaciliteit in Bulgarije wordt gebruikt.

De heer **Burgers** doet de aanbeveling om toch nog eens goed te kijken naar de mogelijkheid van inkoop van eigen aandelen. Het lijkt hem dat lage volumes op de beurs geen relevant argument zijn om dit niet te doen.

De heer **Stuivinga** geeft aan dat dit onderwerp altijd zeer serieus wordt bekeken. Als er aanleiding is om een ander standpunt hierover in te nemen zullen aandeelhouders dat als eersten vernemen.

#### 14. Sluiting

De heer **Goldschmeding** geeft aan dat er ook dit jaar een kleine attentie is voor de aanwezige aandeelhouders. Dit jaar wordt dit verzorgd door de nieuwe aanwinst Delinuts Nordics.

De **voorzitter** sluit om 12.45 uur de vergadering en dankt de aanwezigen voor hun komst en bijdrage.