



Albert Heijn

Zaandam, 3 september 2012

Geachte relatie,

Elke dag weer werkt u met Albert Heijn intensief samen om duurzaam het hart van de consument te veroveren. Van klanten fans maken, dat is waar we elke dag voor gaan. We willen de supermarkt zijn én blijven waar het alledaagse betaalbaar is en het bijzondere bereikbaar. In 2012 en de jaren die er op volgen, zal Albert Heijn sterk blijven investeren in medewerkers, merk, formule, merchandising, replenishment en winkels om dit te kunnen blijven beloven aan zijn klanten.

En daar zien we een gezamenlijke verantwoordelijkheid met u. Want alleen samen kunnen we dit waarmaken. Voornamelijk door te blijven focussen op groei. En daar zijn wij hard mee bezig. Naast de identieke groei die we laten zien, zal Albert Heijn ook versneld groeien door de in het voorjaar aangekondigde acquisitie van 78 C-1000 en 4 Jumbo winkels. Enkele daarvan hebben hun deuren inmiddels als Albert Heijn geopend en deze maand openen er nog 10. Daarnaast zullen we op korte termijn in Duitsland onze eerste Albert Heijn to go openen en breiden we in België gestaag het aantal winkels uit.

Als leverancier groeit u met ons mee, ondermeer door groei in volume. Om deze groei te faciliteren vinden wij het passend dat u hieraan bijdraagt. Wij zullen daarom met ingang van maandag 17 september 2012 de huidige betalingskorting over uw factuurwaarde bij Albert Heijn verhogen met twee procent punt.

Wij zien uit naar een periode van gezamenlijke groei.

Als u nog vragen heeft, kunt u contact opnemen met uw vaste contactpersoon bij Albert Heijn.

Met vriendelijke groet,
ALBERT HEIJN BV

Namens de directie van Albert Heijn,

Casper Meijer
Directeur Merchandising