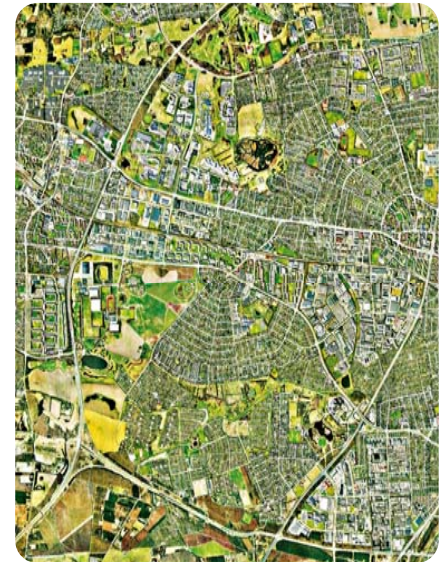
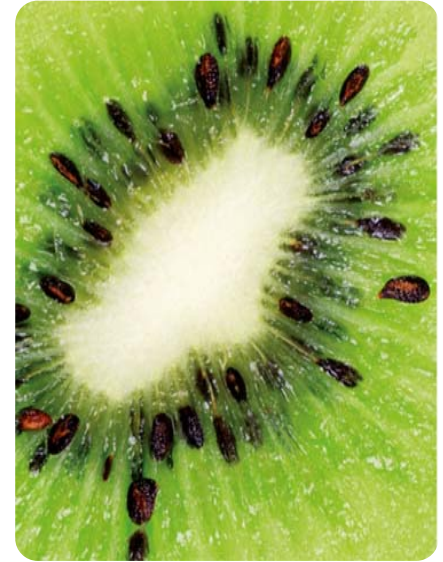


valora

Geschäftsjahr 2008 Präsentation

Zürich, 2. April 2009



Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie

Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

1

Erreichte Milestones in 2008

- Neuer Verwaltungsrat
- Erfolgreiche Neubesetzungen in der Unternehmensleitung
- Überprüfung der Strategie
- Strategische Kerninitiativen identifiziert und lanciert
- Verkauf der Produktionsgesellschaften mit Buchgewinn
- Auflösung Joint Venture cevanova
- Aktienrückkaufprogramm abgeschlossen

2

Anträge an die ordentliche Generalversammlung 2009

- Vernichtung der zurückgekauften Aktien im Umfang von 500'000 Stück
- Dividende CHF 9.-
- Verlegung Holdingsitz nach Muttenz

Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

1

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2008

- Toplinewachstum +3.9% gegenüber Vorjahr (+5.7% währungsbereinigt)
- EBIT Guidance 2008 mit CHF 63.2m erfüllt (vor Restrukturierungskosten)
- Solide finanziert / hohe Eigenkapitalquote > 45%

2

Gut angelaufenes Strategieprogramm „Valora 4 Success“

- Fortschritte im Kerngeschäft v.a. bei kiosk / P&B
- Wachstum mit avec. im Zeitplan
- Umzug Logistik schreitet wie geplant voran
- Restrukturierungskosten im erwarteten Rahmen

3

Ausblick – Erwartungen werden bestätigt

- Herausforderndes wirtschaftliches Umfeld 2009
- Erster positiver Einfluss aus Strategieprogramm im 2. HJ 2009 erwartet
- Effizienzgewinne werden bis 2010 mehrheitlich realisiert

Übersicht Geschäftsjahr 2008



Wichtigste Kennzahlen

in Mio.

Nettoumsatz	CHF 2 931.7		+3.9%
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	CHF 63.2		+6.9%
EBIT	CHF 38.1		
EBIT Marge (vor Restrukturierungskosten)	2.2%		+0.1pP
EBIT Marge	1.3%		
Reingewinn (vor Restrukturierungskosten)*	CHF 65.0		+17.2%
Reingewinn	CHF 39.9		
Eigenkapitalquote	45.1%		
Nettoliquidität	CHF 6.0		CHF +52.0

* pro forma

Umsatz- und EBIT-Wachstums-Erwartung bis 2012



Zusammenfassung "VALORA STRATEGIE"

Strategische Ziele

- V1** Kompetenz: Steigerung Wettbewerbsfähigkeit
- V2** Wachstum: Fokus auf Convenience
- V3** Effizienz: Kostensenkungen um CHF 30 Mio.
- V4** People: Kundenfokus und Führung

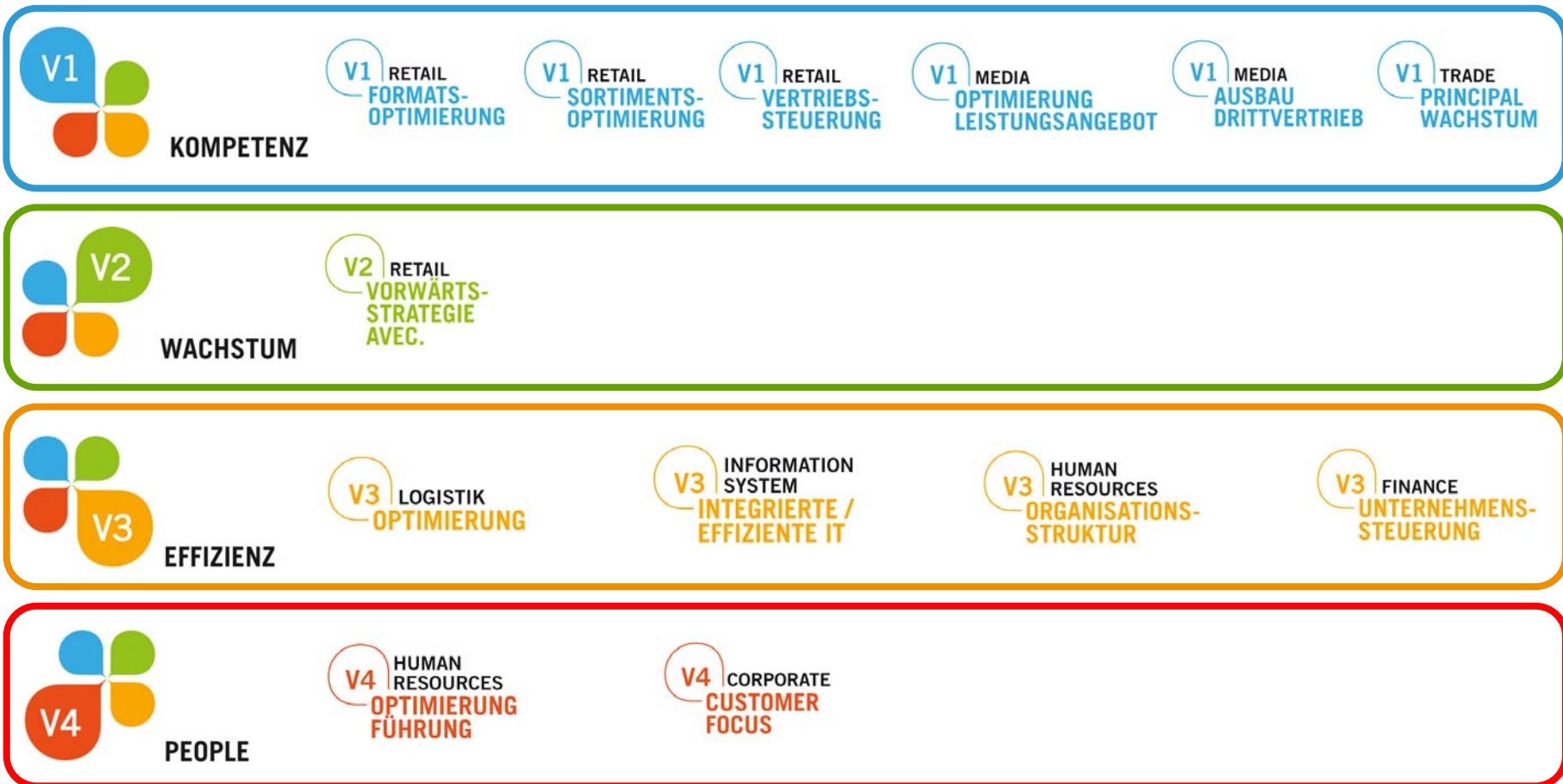
Ziele bis 2012		Erreicht 2008	
Umsatz + 3 - 5% p.a.	EBIT- Marge 3 - 4%	Umsatz + 3.9% (+5.7%)*	EBIT- Marge 2.2%**

* währungsbereinigt
** vor Restrukturierungskosten

Überblick strategische Kerninitiativen



Dreizehn Kerninitiativen identifiziert und projiziert



Strategische Kerninitiativen



V1 Kompetenz



ZIELE

- Etablierung und Profilschärfung der vier Verkaufsformate
- Optimierung Flächennutzung

BISHER UMGESETZT z. B.

- Vier Formate definiert
- Entwicklung Buchformat (P&B) abgeschlossen
- Am 27. März 2009 zwei Pilot-Standorte P&B in Bern und Basel eröffnet
- Gespräche zur Überflächennutzung laufen
- Schrittweise Profilschärfung bei k kiosk



Strategische Kerninitiativen



V1 Kompetenz – 4 Formate



ZIELE

- Etablierung und Profilschärfung der vier Verkaufsformate
- Optimierung Flächennutzung

k kiosk

„Gönn dir was“

Spezialist für kleine
Alltagssünden



...avec.

„365 Tage frisch
gelaunt“

Der erfrischendste
Retailer



„Gedanken
auf Reisen“

Spezialist für
gelesene Vielfalt



„I migliori
siamo noi“

Spezialist für Caffè-
Bar-Italianità



Strategische Kerninitiativen



V1 Kompetenz



ZIELE

- Optimierung Sortiment
- Verbesserung Warenpräsentation
- Weiterentwicklung Ladenbau

BISHER UMGESETZT z. B.

- Erste Sortimentsanpassungen erfolgt (insb. Bereich Presse und Non Food; weitere Tests in Vorbereitung)
- Neue Preiseinstiegslinie einsatzbereit
- Lagenbezogene Preismodelle im Test
- Weiterentwicklung Ladenbaukonzept (Tests ab April 2009)
- Neue Dienstleistungen (z.B. ÖV-Ticketing in Zürich)



Strategische Kerninitiativen

V2 Wachstum



ZIELE

- Aufbau Verkaufsnetz mit 100 PoS
- Sortimentsüberarbeitung
- Optimierung Ladenbau

BISHER UMGESETZT z. B.

- Test neues Konzept, CI/CD, Layout und Sortimentierung in 2 Verkaufsstellen
- Übernahme von 21 aktiven avec. PoS aus Joint-Venture
- Ungefähr 30 weitere Verkaufsstellen zur Umformatierung identifiziert/gesichert
- Gespräche mit potenziellen Partnern fortgeschritten
- Test in Deutschland ab Mai 2009



Strategische Kerninitiativen

V3 Effizienz



ZIELE

- Verbesserung Dienstleistungsgrad
- Beschleunigung Durchlaufzeiten
- Senkung Logistikkosten

BISHER UMGESETZT z. B.

- Inbetriebnahme neuer Logistikstandort Egerkingen
- Umzug der Getränke und Tabakwaren erfolgt
- Neues Logistiksystem ab April 2009
- Test neuer Presselogistik ab April 2009



Strategische Kerninitiativen

V3 Effizienz



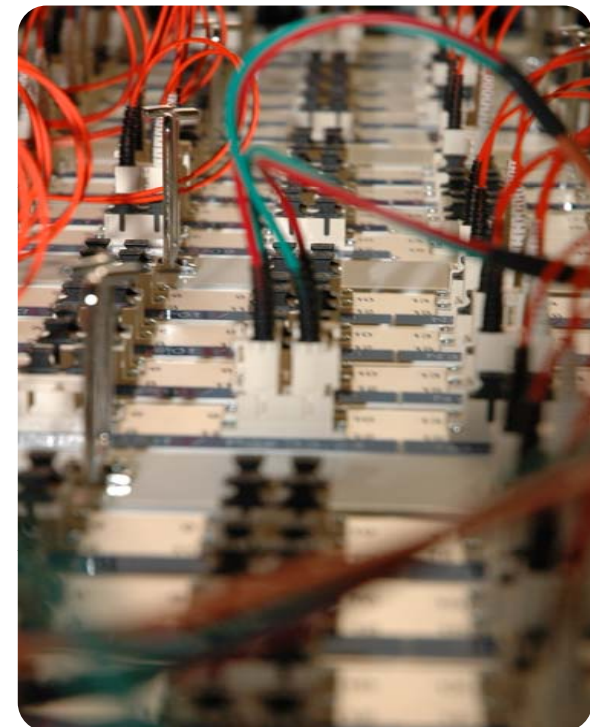
V3 INFORMATION
SYSTEM
**INTEGRIERTE /
EFFIZIENTE IT**

ZIELE

- Plattform
- Intelligente Sourcing-Strategie
- Signifikante Reduzierung IT-Kosten

BISHER UMGESETZT z. B.

- Geschlossene Warenwirtschaft in Betrieb genommen (Februar 2009)
- Neues HR-System SAP HCM eingeführt
- Zentralisierung Konzerninformatik gestartet
- Internes IT Key Account Management aufgebaut
- Sourcing-Strategie in Erarbeitung



Strategische Kerninitiativen

V4 People



ZIELE

- Neue Führungskultur
- Grössere Kundennähe
- Etablierung einer Retailer-Mentalität

BISHER UMGESETZT z. B.

- Zusammenlegung HQ-Standorte
- Abschluss Gesamtarbeitsvertrag mit Syna (Februar 2009)
- Erarbeitung Code of Conduct / Führungsgrundsätze
- Neue Retailmannschaft
- Einführung von langfristigen Incentivierungsprogrammen
- Vereinheitlichung des Bonussystems für Kader / KL



Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie

Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

Betriebsergebnis Valora Konzern 2008



Guidance erfüllt

in CHFm	2008	2007*	Delta
Nettoerlös	2 931.7	2 821.7	+3.9%
Bruttogewinn	893.3	861.5	+3.7%
Bruttogewinn Marge	30.5%	30.5%	0.0%
Betriebsaufwand (vor Restrukturierungskosten)	-837.5	-816.8	+2.5%
Betriebsaufwand in % vom Nettoerlös	28.6%	28.9%	-0.3pP
Sonstige Erträge, netto	7.3	14.4	-49.1%
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	63.2	59.1	6.9%
EBIT Marge (vor Restrukturierungskosten)	2.2%	2.1%	+0.1pP
EBIT	38.1	59.1	-35.5%

* restated

Kernaussagen

- **Starkes Umsatzwachstum im Gesamtjahr 2008 (währungsbereinigt +5.7%)**
- **Umsatz-Beitrag aus EM-Artikeln CHF 46 Mio**
- **2. Halbjahr mit +1.4% Umsatzwachstum gegenüber Vorjahr (währungsbereinigt +4.1%)**
- **Unterproportionale Entwicklung des Betriebsaufwands gemessen am Nettoerlös**
- **EBIT und EBIT-Marge in line mit Guidance**



Erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 und Weichenstellung für weiteres Wachstum

Valora Retail 2008 Fokus



Starkes Wachstum der BU's Schweiz und Deutschland

in CHFm	2008	2007*	Delta
Nettoerlös	1 748.9	1 665.3	+5.0%
Bruttogewinn	558.6	539.6	+3.5%
Bruttogewinn Marge	31.9%	32.4%	-0.5pP
Betriebskosten (vor Restrukturierungskosten)	-535.7	-519.3	+3.2%
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	22.9	20.3	+12.6%
EBIT Marge (vor Restrukturierungskosten)	1.3%	1.2%	0.1pP
EBIT	11.0	20.3	-46.0%

* restated

Kernaussagen

- Business Unit „Kiosk Schweiz“ mit solidem Umsatzwachstum (+3.9%)
- Ausgezeichnete Nettoerlöse in Deutschland (+10.2%)
- Starke Entwicklung bei Tabak (+6.4%), Food (+8.4%) und Non Food (+28.8%)
- Leicht schwächere Bruttogewinnmarge bedingt durch Anstieg des Anteils Tabak und Verkauf EM-Artikel
- Unterproportionales Wachstum der Betriebskosten (+3.2%)
- Einfluss aus Restrukturierungskosten CHF 11.9 Millionen

Valora Media 2008 Fokus

Starkes Wachstum in Österreich



in CHFm	2008	2007*	Delta
Nettoerlös	575.8	553.2	+4.1%
Bruttogewinn	162.5	154.3	+5.3%
Bruttogewinn Marge	28.2%	27.9%	+0.3pP
Betriebskosten (vor Restrukturierungskosten)	-133.6	-129.1	+3.5%
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	28.9	25.2	+14.6%
EBIT Marge (vor Restrukturierungskosten)	5.0%	4.6%	0.4pP
EBIT	27.5	25.2	+9.0%

* restated

Kernaussagen

- Steigerung der Nettoerlöse in einem rückläufigen Pressemarkt dank EM-Artikel
- Media Österreich mit spürbarem Einfluss aus dazu gewonnenen Verlagshäusern → 8.3% Wachstum im Pressegeschäft in lokaler Währung
- Kostenanstieg vorwiegend bedingt durch Logistikaufwand
- Einfluss aus Restrukturierungskosten CHF 1.4 Millionen

Valora Trade 2008 Fokus



Starkes Wachstum in der Schweiz, Dänemark, Norwegen und Finnland

in CHFm	2008	2007*	Delta
Nettoerlös	788.0	791.0	-0.4%
Bruttogewinn	157.8	153.1	+3.1%
Bruttogewinn Marge	20.0%	19.4%	+0.6pP
Betriebskosten (vor Restrukturierungskosten)	-139.9	-136.0	2.9%
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	17.9	17.1	+4.6%
EBIT Marge (vor Restrukturierungskosten)	2.3%	2.2%	+0.1pP
EBIT	17.8	17.1	+4.0%

* restated

Kernaussagen

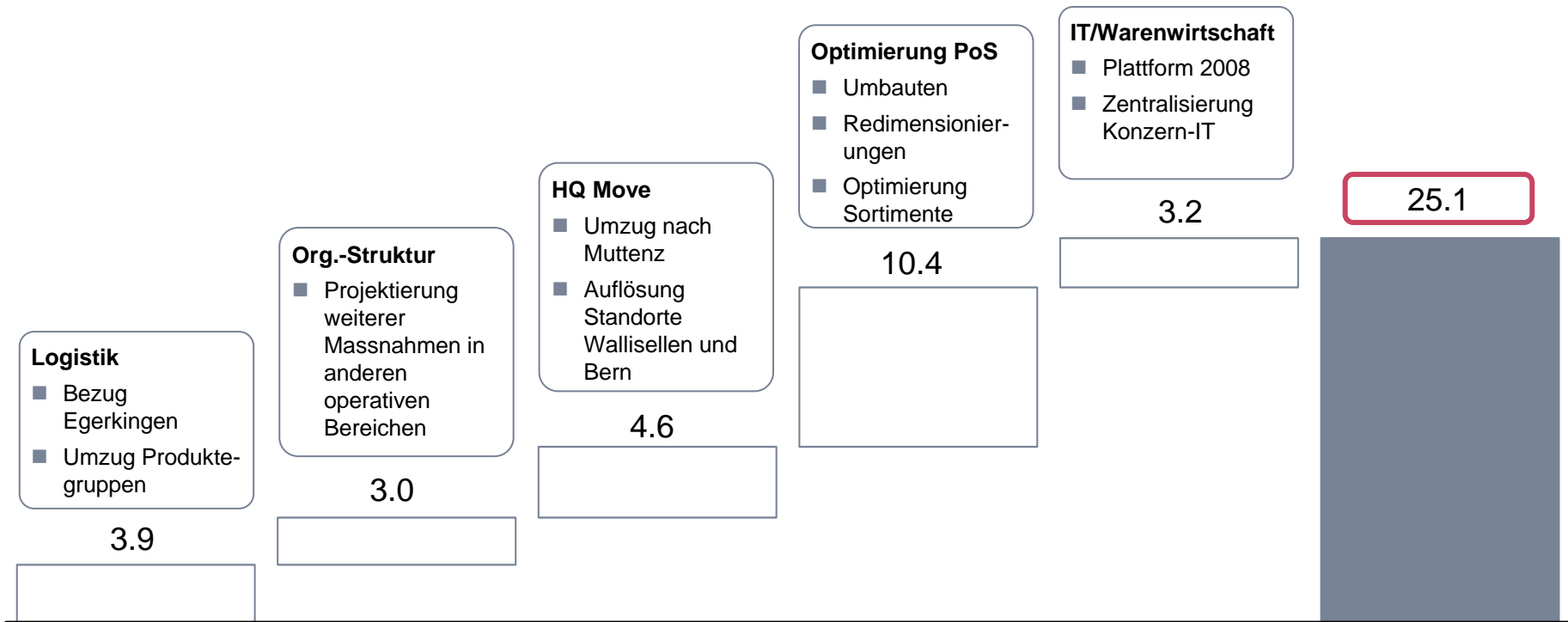
- Schwieriges Marktumfeld bedingt durch Rohstoffpreise
- Solides Wachstum in lokaler Währung (+3.3%)
- Schweiz (+5%), Dänemark (+4%), Norwegen (+16%) und Finnland (+34%) mit starkem Umsatzwachstum aus neuen und bestehenden Principals (währungsbereinigt)
- Umsatzrückgang in Schweden und Österreich wegen Verlust von Principals
- Starke Währungseinflüsse führten zur Verminderung der Nettoerlöse um gesamthaft CHF 29 Millionen
- Margenoptimierung, Produktmix sowie Preiserhöhungen resultierten in erheblicher Steigerung des Betriebsergebnisses

Restrukturierungsaufwand nach Projekten



Innerhalb der Erwartungen

in CHF Mio.



Reingewinn 2008

Starker Anstieg vor Restrukturierungskosten



in CHFm	2008	2007*	Delta
EBIT (vor Restrukturierungskosten)	63.2	59.1	+6.9%
EBIT	38.1	59.1	-35.5%
Finanzerfolg, netto	-7.6	-2.3	n.a.
Ant. Ergebnis assoz. Gesellschaft und JV	1.1	1.8	-37.4%
Gewinn vor Ertragssteuern	31.6	58.6	-46.0%
Ertragssteuern	-6.5	-12.6	-48.8%
Reingewinn aus fortgef. Bereichen	25.2	46.0	-45.3%
Reingewinn aus aufgegeg. Bereichen	14.7	9.5	+55.5%
Reingewinn Konzern (vor Restrukturierungskosten)**	65.0	55.5	+17.2%
Reingewinn Konzern	39.9	55.5	-28.0%
Steuerquote	20.4%	21.5%	-1.1pP

* restated

** pro forma

Kernaussagen

- Reingewinn vor Restrukturierungskosten CHF 65 Millionen (CHF + 9.5m)
- Finanzerfolg, netto: positiver Effekt → Zinserfolg
negativer Effekt → Währungen
- Steuerquote leicht unterhalb Vorjahr

Kennzahlen Bilanz



Solide Bilanz, starke Eigenkapitalquote und keine Verschuldung

in CHFm	2008	2007*	Delta
Flüssige Mittel	158.4	153.4	+3.3%
Eigenkapital	493.9	599.3	-17.6%
Eigenkapitalquote	45.1%	45.2%	-0.1pP
Nettoliiquidität	6.0	-46.0	CHF +52.0
Nettoumlaufvermögen (NWC)	129.7	119.2	+8.8%
NWC in % des Nettoerlös (annualisiert)	4.4%	4.2%	+0.2pP

* restated

Kernaussagen

- Aktienrückkauf schmälert Eigenkapital um CHF - 85 Millionen
- Währungseinfluss CHF - 32 Millionen
- Sehr solide Eigenkapitalquote
- Netto schuldenfrei

Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie

Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

Der erfrischendste Convenience-Retailer

Vision

*avec. ist der **erfrischendste Convenience-Retailer**.*

Mission

Wir begeistern unsere Kunden jeden Tag mit frischen Ideen, die gute Laune verbreiten.

Ziele

- *Erhöhung der **Marktposition** in der Schweiz*
- ***Marktdifferenzierung** mittels Neu-Konzept „365 Tage frisch gelaunt“*
- ***Qualitative Marktdominanz** durch lebendige Markenpersönlichkeit/Shopgestaltung*

Trend-Box avec.

- **Verlagerung „Einkaufsspitzen“ auf Randzeiten (früh/spät) und Wochenenden (auch am Abend)**
- **Abkehr von der Einkaufsbevormundung, Ausleben des Spontanbedarfs**
- **Steigendes 24/7 – Konsumbedürfnis über alle Warengruppen (inkl. DL)**

365 Tage frisch gelaunt!



1 Frische & Kompetenz

geöffnet

MONTAG > FREITAG	5.00 - 20.30
SAMSTAG	6.00 - 20.30
SONNTAG	7.00 - 20.30

3 Kundenbedürfnisse

Auftritt 2



1

FrISChe & Kompetenz



FrISChekühler

Brotkompetenz



1

Frische & Kompetenz



...Frisch gespart



Aktion.

Spinat-Ricotta-Tortelloni
mit Pinienkernen

5.90 statt 7.90 CHF

100% Vegetarisch.
Frei von Geschmacksverstärkern,
Konservierungsstoffen, künstlichen Farbstoffen
und Aromastoffen. Nicht pasteurisiert, nicht sterilisiert.

Ricotta-Spinat-Tortelloni
mit Pinienkernen

5.90 statt 7.90 CHF

Aktion.

„frische“ Preise

...Frisch entdeckt



Neu.

Firefly Lifestyle-Drink
verschiedene Geschmacksorten

3.90 CHF

Firefly Lifestyle-Drink
Grapefruit / Passionfruit

3.90

Neu.

„frische“ Innovationen

...Frisch genießen



Saison.

Chiquita Früchte
Ananas, Tropical Mix, Seasonal Mix
150g, ab

4.90 CHF

Chiquita Früchte
Ananas, 150g

5.60 CHF

Saison.

Aktuelle Frische

2

Auftritt



3

Kundenbedürfnisse

valora

geöffnet

MONTAG > FREITAG	5.00 - 20.30
SAMSTAG	6.00 - 20.30
SONNTAG	7.00 - 20.30













„Seien Sie darauf vorbereitet, dass jemand da ist, wenn Sie ihn brauchen.“

...Donut-Pass

Wow.

1 2 3
4 5 6
7 8 9
10  *gratis*

nur gültig im **avec.** Shop:

avec.

Sie erhalten für jeden Donut einen Treuestempel. Den 11. schenken wir Ihnen.

„Sie sind uns wichtig! Darum wird Ihre Treue belohnt.“



Factsheet

Der Spezialist für gelesene Vielfalt



Vision

*P&B ist das führende, kombinierte **Presse & Buch-Retailkonzept in Europa.***

Mission

*Wir präsentieren unseren Kunden **täglich wechselnde** Ausgaben-/Artikelvielfalt auf eine **inspirierende und schnell** zu erfassende Art und Weise.*

Ziele

- *Konzept-Finalisierung bis zur Marktreife*
- ***Führende Marktposition** bis Ende 2012*
- *Aufbau eines attraktiven **Service-Angebote** für Verlage und Kunden*

Trend-Box P&B

- **Steigende Beliebtheit der Einkaufsballungszentren rund um den öffentlichen Verkehr**
- **Das Buch bleibt auch in Zukunft eines der wichtigsten und vor allem meistgelesenen Medien**
- **Haptisches Lesen als Gegentrend zum Hype der Online Communities und Cyberwelt**



Gedanken auf Reisen



1 Auftritt & Ladenbau

Gelesene Vielfalt **2**

3 Gedanken auf Reisen

1

Auftritt und Ladenbau



3

Gedanken auf Reisen



Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie

Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

Finanzieller Ausblick

Ziele werden bestätigt

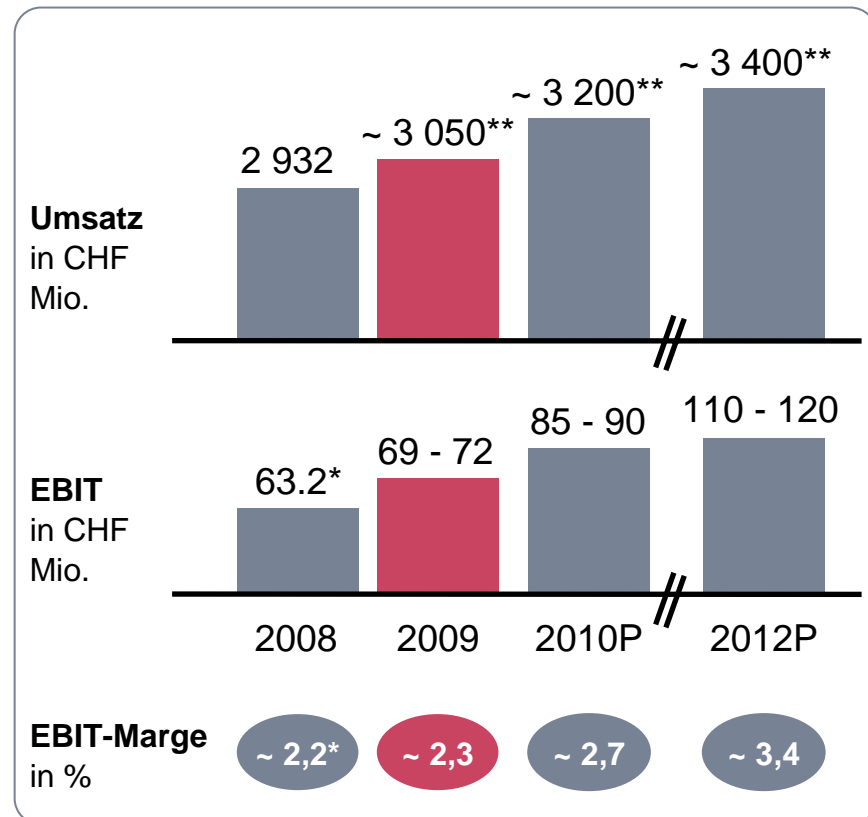


2009 ...versehen mit Unsicherheiten

- Schwieriges wirtschaftliches Umfeld
- Signifikante Währungseinflüsse
- Kosteneinsparungen wirken ab 2. Halbjahr
- Trotzdem optimistischer Ausblick für 2009

2010/2012 Entfaltung volles Potenzial

- 2010: 80% Kosten-Impact aus Initiative „Effizienz“
- 2010: Signifikante EBIT-Verbesserung auf 2.7%
- 2012: Umsatzschub aus Initiative „Wachstum“
- 2012: Erreichung EBIT-Ziel von 3 - 4%



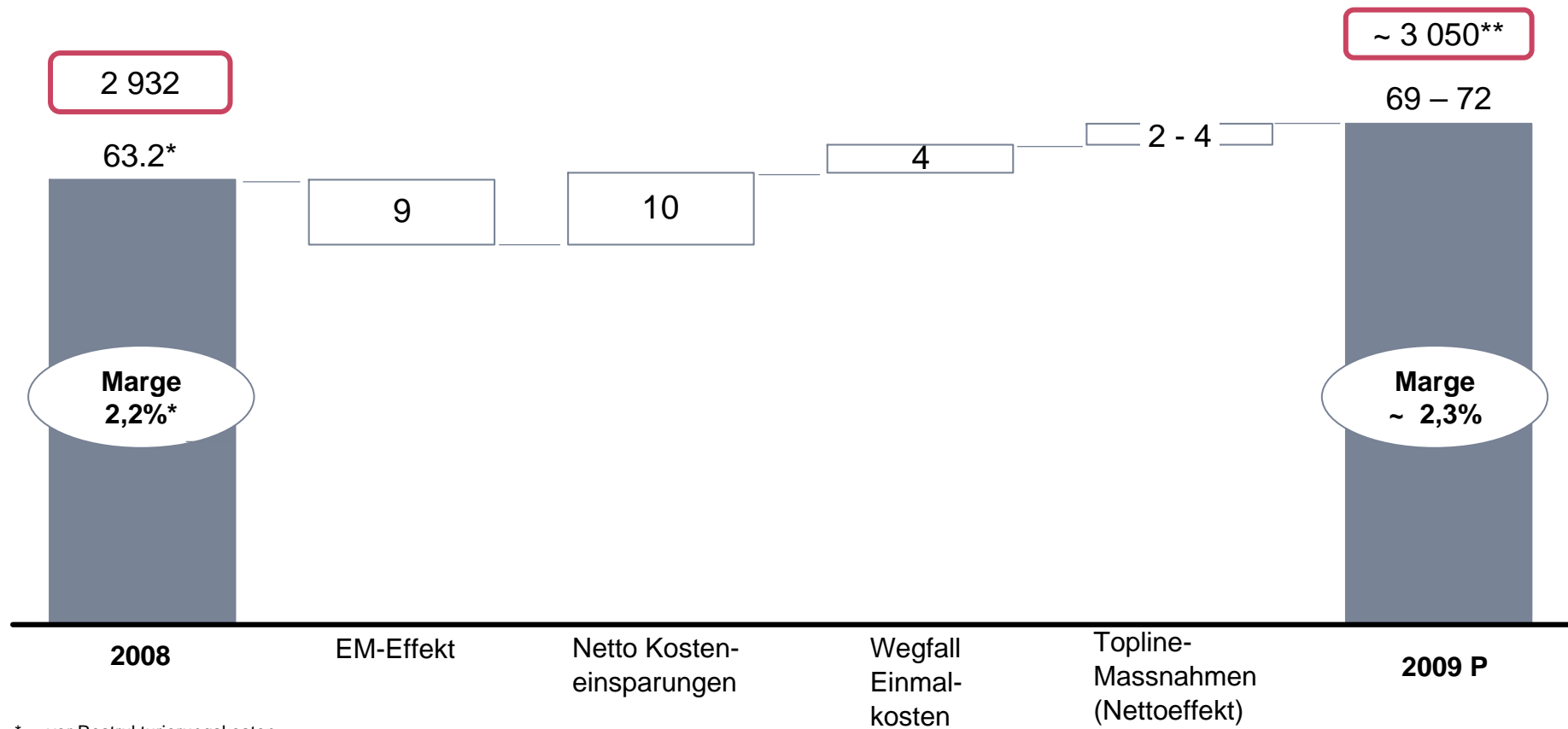
* vor Restrukturierungskosten

** währungsbereinigt

EBIT-Erwartung für 2009



in CHF Mio.

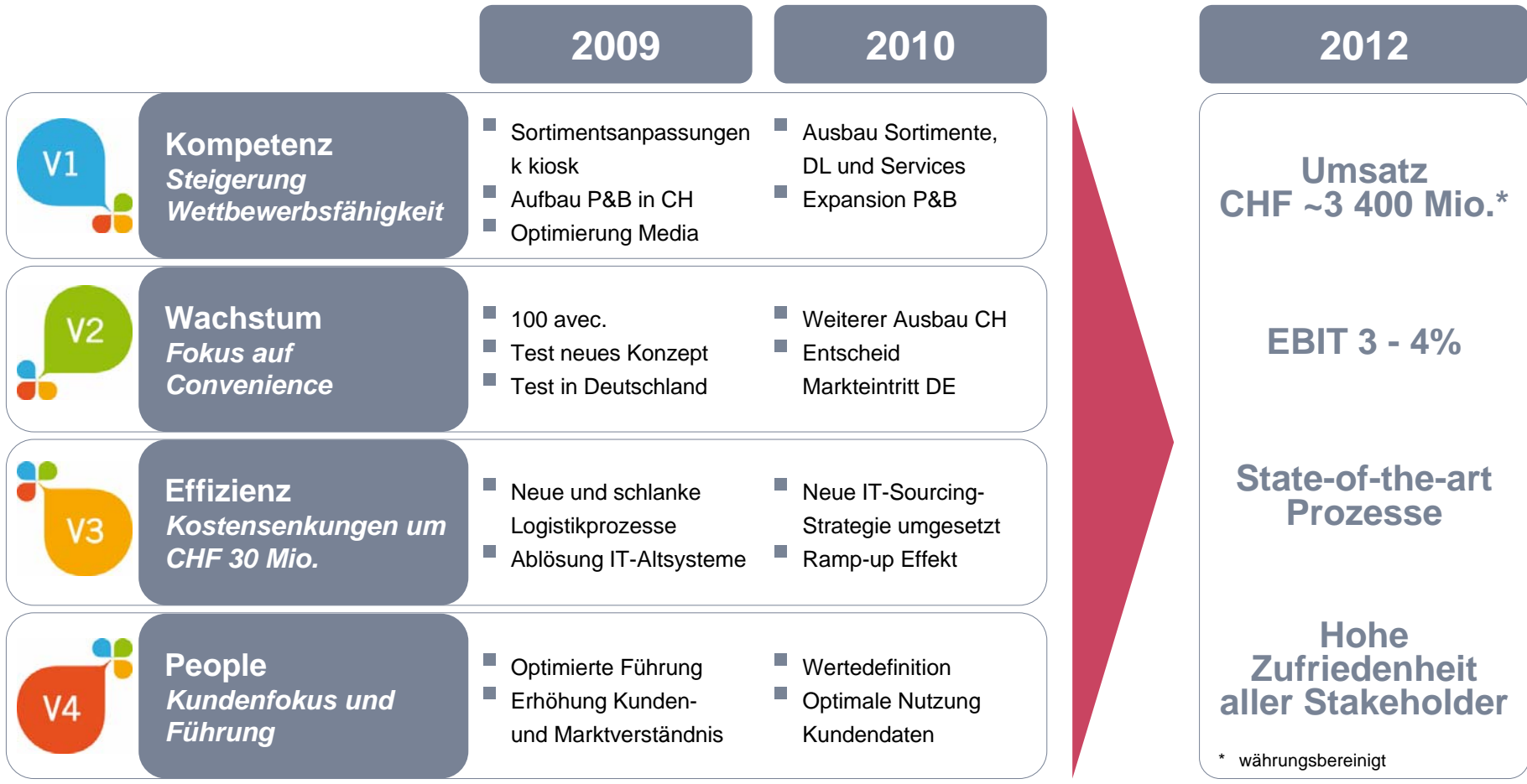


* vor Restrukturierungskosten

** währungsbereinigt

Strategischer Ausblick

Ansatzpunkte im 2009 und 2010



Agenda



1. Begrüssung

Rolando Benedick

2. Executive Summary und Fortschritte Strategie

Thomas Vollmoeller

3. Resultate Geschäftsjahr 2008

Lorenzo Trezzini

4. Konzepte avec. und P&B

Kaspar Niklaus

5. Ausblick

Thomas Vollmoeller

6. Zusammenfassung

Rolando Benedick

-
- 1 Konsequenter Fokus auf das Kerngeschäft**
 - Verkauf Own Brands
 - 2 Steigerung der Rentabilität initiiert**
 - Sortimentsanpassungen
 - Formatsanpassungen (v.a. P&B)
 - 3 Ausbau Convenience vorangetrieben**
 - Erste Tests gestartet
 - 4 Kostensenkungen und Effizienzsteigerung auf gutem Weg**
 - Egerkingen in Betrieb genommen
 - IT-Zentralisierung/Integration in vollem Gange
 - 5 Etablierung neue Führungskultur**

DISCLAIMER



NOT FOR RELEASE, PUBLICATION OR DISTRIBUTION IN OR INTO THE UNITED STATES

THIS DOCUMENT IS NOT BEING ISSUED IN THE UNITED STATES OF AMERICA AND SHOULD NOT BE DISTRIBUTED TO U.S. PERSONS OR PUBLICATIONS WITH A GENERAL CIRCULATION IN THE UNITED STATES. THIS DOCUMENT DOES NOT CONSTITUTE AN OFFER OR INVITATION TO SUBSCRIBE FOR OR PURCHASE ANY SECURITIES. IN ADDITION, THE SECURITIES OF VALORA HOLDING AG HAVE NOT BEEN REGISTERED UNDER THE UNITED STATES SECURITIES LAWS AND MAY NOT BE OFFERED, SOLD OR DELIVERED WITHIN THE UNITED STATES OR TO U.S. PERSONS ABSENT REGISTRATION UNDER OR AN APPLICABLE EXEMPTION FROM THE REGISTRATION REQUIREMENTS OF THE UNITED STATES SECURITIES LAWS

This document contains specific forward-looking statements, e.g. statements including terms like “believe”, “expect” or similar expressions. Such forward-looking statements are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors which may result in a substantial divergence between the actual results, financial situation, development or performance of Valora and those explicitly presumed in these statements. Against the background of these uncertainties readers should not rely on forward-looking statements. Valora assumes no responsibility to update forward-looking statements or adapt them to future events or developments

.....

Contact details

Unternehmenskalender

.....



Contact details

Mladen Tomic
Head of Corporate Investor Relations

Tel. +41 58 789 12 20
E-mail: mladen.tomic@valora.com

Stefania Misteli
Head of Corporate Communications

Tel. +41 58 789 12 01
E-mail: stefania.misteli@valora.com

Unternehmenskalender

Generalversammlung 2009

29. April 2009

Publikation Halbjahresabschluss 2009 & Investors' und Media Day 2009

27. August 2009

Please visit our website for more information regarding **VALORA**
www.valora.com

valora