

valora



Investorenpräsentation

11. September 2013 | Michael Mueller (CFO)

investorazürich
Die Schweizer Aktienkonferenz

11. UND 12. SEPTEMBER 2013
KONGRESSHOTEL MARRIOTT

1	Valora auf einen Blick
2	Entwicklung 1. Halbjahr 2013
3	Status «Valora for a fast moving world» Initiativen
4	Ausblick

Übersicht Geschäftsbereiche

Leistungsfähiger und fokussierter europäischer Micro-Retailer



Retail: Experte im kleinflächigen Handel

- Fünf klar definierte Formate (Kiosk, Convenience, Press&Buch, Gastronomie, Sofortverzehr)
- > 3 000 POS, davon rund 1 000 an Travel Locations
- Präsenz in vier Ländern (Schweiz, Deutschland, Luxemburg, Österreich)

Services: Professioneller Dienstleister im Vertrieb von Presseerzeugnissen

- State-of-the-art Prozesse
- Mehr als 6 000 Kunden
- Präsenz in zwei Ländern (Schweiz und Luxemburg)

Trade: Grösster europäischer Distributor von Markenprodukten (FMCG)

- Starke Position bei Food, Non-Food, Süswaren, Getränken und Kosmetik
- 350 Principals
- Präsenz in sieben Ländern (Schweiz, Deutschland, Österreich, Dänemark, Norwegen, Finnland, Schweden)

Valora Retail

Übersicht der wichtigsten Formate

valora



„Gönn dir was“

Die Oase für
Alltagssünden

kkiosk

CIGO



„C'est la vie“

Der erfrischendste
Convenience-
Retailer

avec.

ServiceStore DB



„Gedanken auf
Reisen“

Der Spezialist für
gelesene Vielfalt

Press
P&B
Books



„Caffè e Passione“

Die typische Caffè-
Bar-Italianità

SPETTACOLO
caffè e passione



„Immer knusprig -
Immer frisch -
Immer Ditsch“

Leidenschaft für
Laugengebäck

Ditsch

BREZELKÖNIG®

1

Valora auf einen Blick

2

Entwicklung 1. Halbjahr 2013

3

Status «Valora for a fast moving world» Initiativen

4

Ausblick

Zusammenfassung 1. Halbjahr 2013



Erfreuliche Impulse und Resultate aus erfolgten Akquisitionen | Steigerung Aussenumsatz um +7.8%

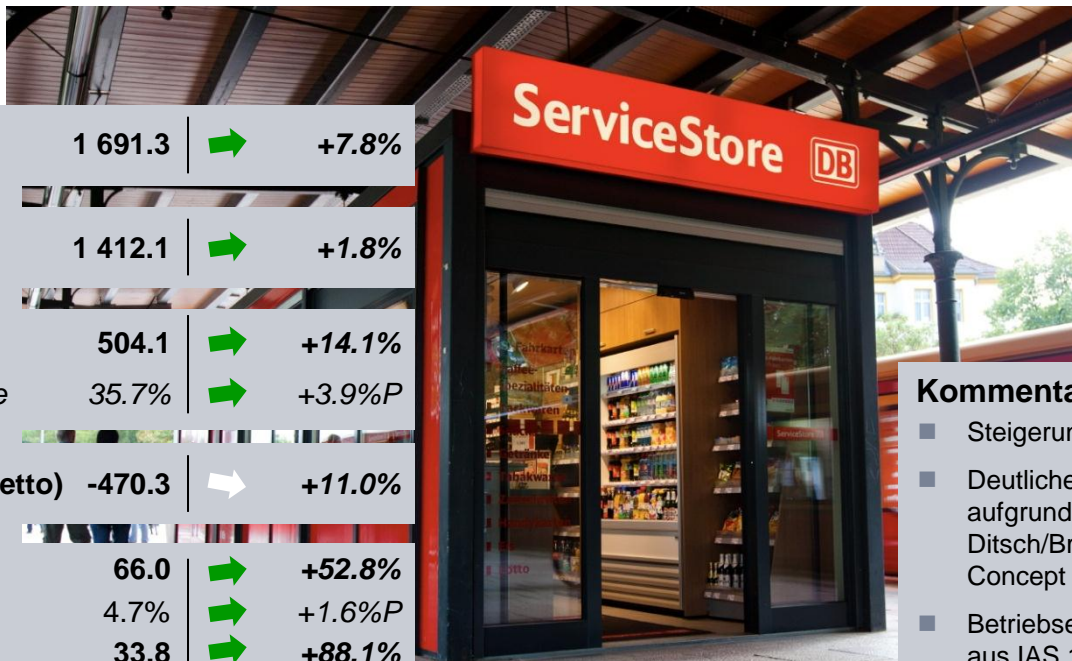
1	Strategie	Umsetzung der strategischen Massnahmen (Fokussierung) auf gutem Weg Weitere Weichenstellung im H2 2013 geplant	
2	Financials (vs. 2012)	EBIT CHF 33.8 Mio. (+88.1%) EBITDA CHF 66.0 Mio. (+52.8%)	Cashflow operativ CHF 17 Mio. (+CHF 37 Mio.) Eigenkapital-Quote 44.0% (+8.2%P ggü. FY 2012)
3	Valora Retail	Schweiz Deutschland	Gute erste Resultate aus Sortimentsanpassungen im k kiosk (Food) Starkes Potenzial trotz aufwändiger/schwieriger Integration Netzwerk «CC»
4	Ditsch/Brezelkönig	Entwicklung des Netzwerks in Deutschland und der Schweiz verläuft wie geplant Starker Beitrag zum Konzernergebnis	
5	Valora Services	Pressemarktentwicklung im 1. Halbjahr 2013 besser als erwartet Verhandlungen mit Partnern/Käufern gestartet Ziel: Kontrollabgabe	
6	Valora Trade	Weiterhin herausforderndes Marktumfeld Reduktion der Kostenbasis Positive Effekte in 2014 erwartet	

Wichtigste Kennzahlen 1. Halbjahr 2013

Starker Umsatz- und Ergebnisschub aus neu integrierten Geschäftsbereichen

in Mio. CHF und
△ ggü. 2012

Aussenumsatz	1 691.3	➔	+7.8%
Nettoerlös	1 412.1	➔	+1.8%
Bruttogewinn	504.1	➔	+14.1%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	35.7%	➔	+3.9%P
Betriebskosten (netto)	-470.3	➡	+11.0%
EBITDA	66.0	➔	+52.8%
<i>EBITDA-Marge</i>	4.7%	➔	+1.6%P
EBIT	33.8	➔	+88.1%
<i>EBIT-Marge</i>	2.4%	➔	+1.1%P



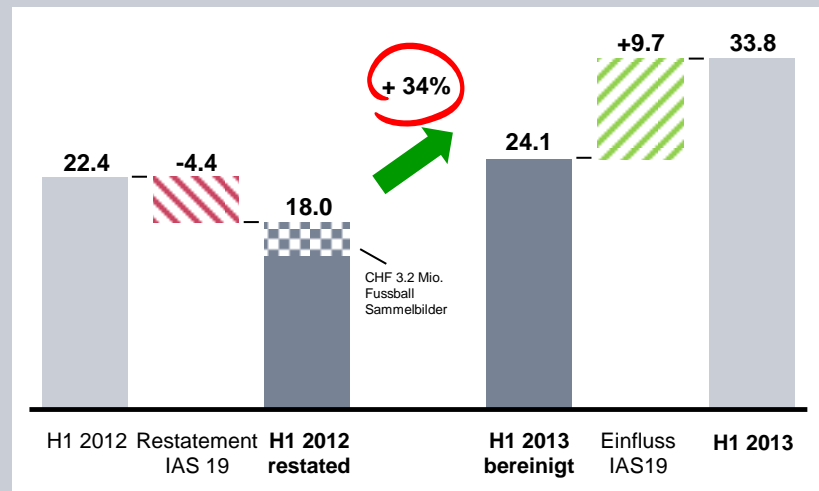
Kommentare

- Steigerung der Nettoerlöse um +1.8%
- Deutliche Zunahme der Bruttogewinnmarge aufgrund erstmaliger Vollkonsolidierung Ditsch/Brezelkönig und Convenience Concept
- Betriebsergebnis inkl. CHF 9.7 Mio. Effekte aus IAS 19 (Zunahme unter Ausklammerung des Effekts +34%)

Vergleich Betriebsergebnis 1. Halbjahr 2012 und 2013

Markantes EBIT-Wachstum auch unter Ausklammerung Sondereffekt IAS 19

Effekte IAS 19 H1 2012 und 2013 (in CHF Mio.)



Kommentare

- Restatement H1 2012 aufgrund Änderung im IAS 19 Standard
- Positiver Einfluss H1 2013 von netto CHF 9.7 Mio. aus IAS 19 v.a. durch Änderung Umwandlungssatz

Reingewinn 1. Halbjahr 2013

Steigerung Reingewinn trotz Erhöhung Finanzierungsaufwand

in Mio. CHF und
△ ggü. 2012

EBITDA	66.0	➔	+52.8%
EBIT	33.8	➔	+88.1%
Finanzerfolg, netto	-9.3	➔	+92.5%
Ant. Ergebnis assoz. Ges./JV	0.1	➔	+50.1%
Gewinn vor Ertragssteuern	24.6	➔	+85.3%
Ertragssteuern	-3.8	➔	+113.6%
Steuerquote	15.3%	➔	+2.0%P
Reingewinn Konzern	25.8	➔	+124.5%



Kommentare

- Erhöhung des Finanzierungsaufwands aufgrund Akquisitionen
- Steuerquote mit 15.3% im Rahmen der langfristigen Erwartung

Kennzahlen Bilanz

Bedeutende Optimierung der Bilanz mittels durchgeführten Finanzierungsmassnahmen

in Mio. CHF und
 △ ggü. FY 2012

Bilanzsumme	1 609.8	→	-0.4%
Flüssige Mittel	109.9	→	-25.3%
Goodwill	484.6	→	+3.9 Mio.
Net Working Capital	166.3	→	+22.1%
<i>NWC in % des Nettoerlös</i>	<i>5.9%</i>	→	<i>+1.1%P</i>
Nettoverschuldung	283.6	→	-78.0 Mio.
<i>Leverage ratio</i>	<i>1.9x</i>	→	<i>-0.5x</i>
Eigenkapital	707.9	→	+22.5%
<i>Eigenkapitalquote</i>	<i>44.0%</i>	→	<i>+8.2%P</i>

Kommentare

- Zunahme von Goodwill und NWC aufgrund Integration CC und Ditsch/BK
- Bedeutende Senkung der Leverage ratio auf 1.9x EBITDA (mittel-/langfristiger Zielwert)



Start up.

Entwicklung Valora Retail (1/2)

Neuer Sortimentsmix mit guten Resultaten in CH | DE mit Potenzial trotz aufwändiger Integration



Kennzahlen Division (in Mio. CHF ggü. 2012)

Aussenumsatz	1 105.2	➔	+11.5%
Nettoerlös	824.0	➔	+2.0%
Bruttogewinn	301.8	➔	+4.7%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>36.6%</i>	➔	+0.9%P
Betriebskosten (netto)	-286.0	➡	+2.9%
EBITDA	36.7	➔	+21.2%
EBITDA-Marge	4.5%	➔	+0.7%P
EBIT	15.8	➔	+53.8%

Kommentare

- Steigerung des Bruttogewinns durch die Produktgruppen Tabak, Food, Dienstleistungen
- Stabile Kostenentwicklung auf vergleichbarer Basis
- Convenience Concept: aufwändige operative Integration sowie Transformation der Standorte

Entwicklung Valora Retail (2/2)

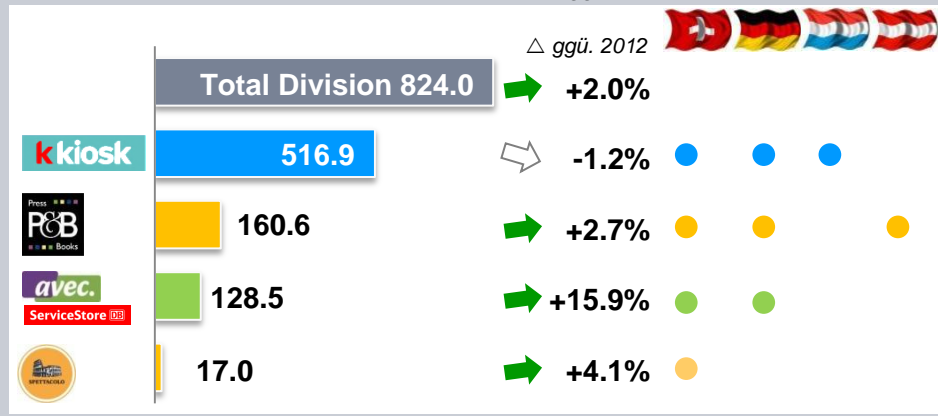
Steigerung Aussenumsatz durch Akquisition Convenience Concept



Aussenumsätze* Division Retail (in CHF Mio. ggü. 2012)



Nettoerlöse Division Retail (in CHF Mio. ggü. 2012)

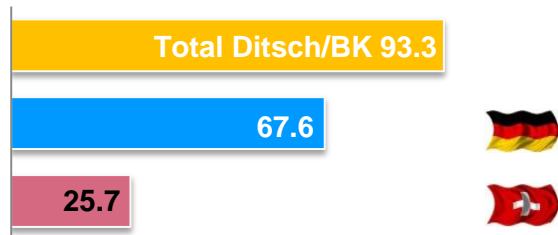


* Aussenumsatz: zum Aussenumsatz zählen die Nettoumsatzerlöse der Valora zuzüglich der Umsätze der vertraglich gebundenen Verkaufsstellen

Entwicklung Ditsch/Brezelkönig

Hohe Bruttogewinnmarge und gute Entwicklung | Positive Aussichten für das Gesamtjahr 2013

Nettoerlös* nach Ländern (in CHF Mio.)



Weitere Kennzahlen Ditsch/BK* (in CHF Mio.)

Bruttogewinn	70.9
Bruttogewinnmarge	76.0%
Betriebskosten (netto)	-60.7
EBITDA	17.3
EBITDA-Marge	18.6%
EBIT	10.2



Kommentare

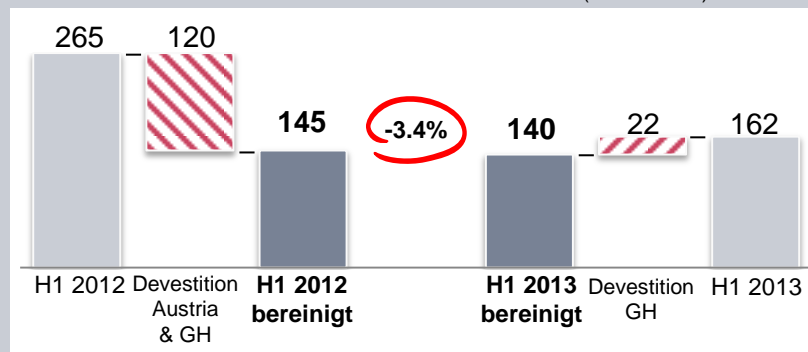
- Nettoerlös, Bruttogewinn und Betriebsergebnis im erwarteten Rahmen
- Betriebsergebnis entspricht der historischen Saisonalität

* Akquisition Ditsch/Brezelkönig per Oktober 2012 - keine Vergleichbarkeit zu Vorjahr

Entwicklung Valora Services

Pressemarktentwicklung besser als erwartet

Nettoerlös Division Services H1 2013 (in CHF Mio.)



Kommentare

- Marktcontraktion im Bereich Presse deutlich weniger stark als erwartet
- Verbesserung der Bruttomarge aufgrund Devestition Grosshandelsaktivitäten

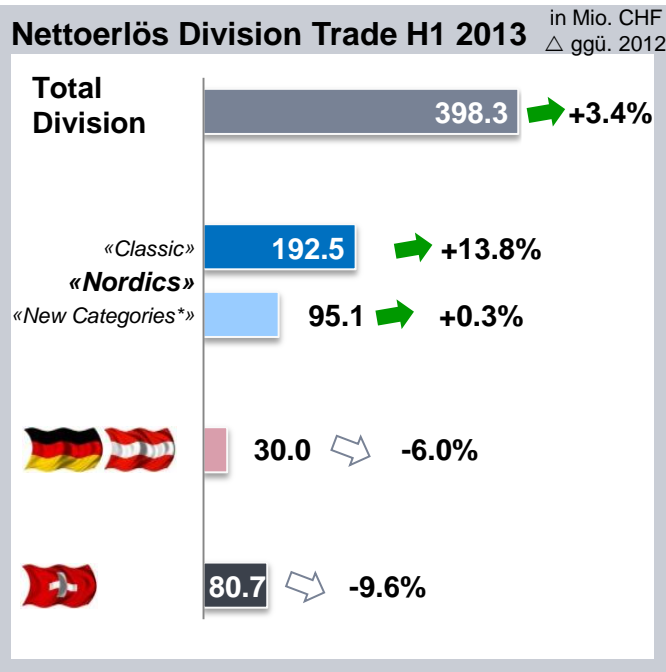
Weitere Kennzahlen Division (in CHF Mio. ggü. 2012)

Bruttogewinn	42.6	↔	-34.2%
Bruttogewinnmarge	26.3%	➔	+1.9%P
Betriebskosten (netto)	-36.8	➔	-35.7%
EBITDA	8.0	↔	-27.8%
EBITDA-Marge	4.9%	➔	+0.8%P
EBIT	5.8	↔	-21.7%



Entwicklung Valora Trade

Weitere Massnahmen zur Repositionierung erforderlich



Weitere Kennzahlen Division Trade in Mio. CHF
△ ggü. 2012

Bruttogewinn	88.7	-0.1%
Bruttogewinnmarge	22.3%	-0.8%P
Betriebskosten (netto)	-86.6	+2.2%
EBITDA	4.1	-26.7%
EBITDA-Marge	1.0%	-0.4%P
EBIT	2.1	-48.8%

Kommentare

- Stabiler Bruttogewinn trotz weiterer Reduktion der Marge
- Ländergesellschaft Schweiz aufgrund von Parallelimporten und Deutschland durch Vertragsauflösungen (Portfoliovereinigung) mit Minderumsätzen

* Travel Retail, Foodservice, Cosmetics

Cashflow

Deutliche Verbesserungen in den wichtigsten Cashflow Komponenten

1. Halbjahr (in Mio. CHF)	2013	2012
EBIT	33.8	18.0
Abschreibungen und Amortisationen	32.1	25.2
EBITDA	66.0	43.2
Eliminierung non-Cash	-8.8	-1.5
NWC und Umlaufvermögen	-22.5	-49.7
Zinsen, Steuern (netto)	-18.0	-12.7
Cashflow aus operativer Tätigkeit	16.6	-20.7
Capex	-20.8	-43.6
Verkauf von Aktiven	2.7	8.7
Cashflow aus gewöhnlicher Investitionstätigkeit	-18.1	-34.8
Free Cashflow	-1.5	-55.6



Kommentare

- Positiver Effekt aus tieferem NUV
- Erhöhung der Zinsen und Steuern im erwarteten Rahmen
- Investitionstätigkeit und Capex innerhalb der geplanten Grössenordnung



1

Valora auf einen Blick

2

Entwicklung 1. Halbjahr 2013

3

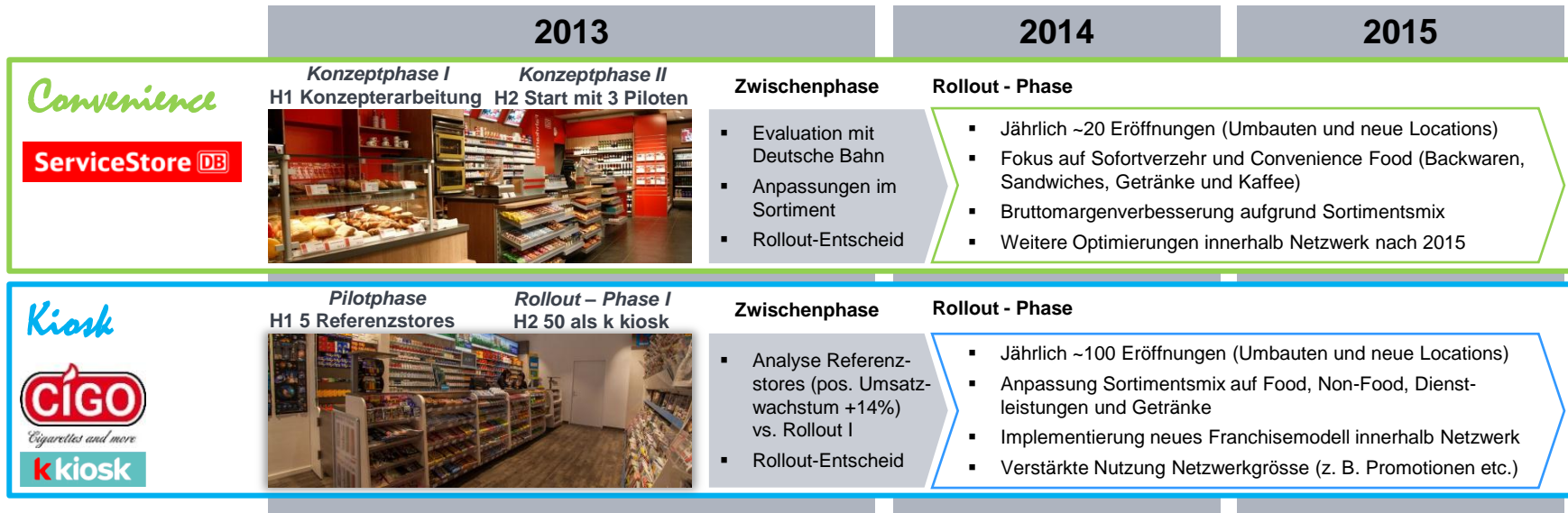
Status «Valora for a fast moving world» Initiativen

4

Ausblick

Valora Retail Deutschland

Aufwendige Integration «Convenience Concept» | Anpassung der Netzwerkziele 2015



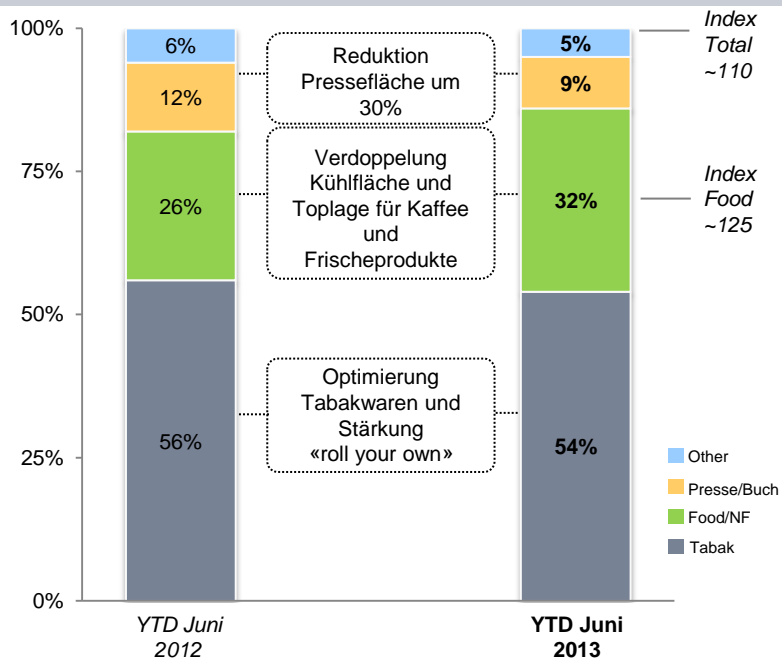
Kommentare

- Schwierige Integration/Umbau Netzwerk «Convenience Concept» | Relaunch POS von langwierigem Suchprozess für FN begleitet
- Anpassung der Zielvorgaben (Umbauten) von März 2013 | Zusammenarbeit mit Partner Lekkerland etabliert

Valora Retail Schweiz

Implementierung neues Kiosk-Konzept anhand Beispiel Standort Stans (Umbau Feb. 2013)

Umsatzsplit Sortiment (in %)



Kommentare

- Umbau Verkaufsstelle resultiert in ~10% Umsatzzuwachs
- Steigerung Bruttogewinn um ~15% dank neuem Warenmix
- Verkleinerung Pressesortimente resultiert in geringerem Presseumsatz von ~15%
- Umbauprojekt verläuft nach Plan – 100 POS bis Ende 2013

Ditsch/Brezelkönig

Planmässige Umsetzung der Wachstumsziele

Brezelkönig Schweiz

- Eröffnung der Bahnhofstandorte Lausanne, Zürich Sihlpost und Baden im 1. Halbjahr 2013
- Weitere zwei Eröffnungen in Zürich und Genf im Verlaufe des 2. Halbjahres geplant
- Standort Zürich Sihlpost als Modell für weitere Optimierung Valora-Standorte (Flächenteilung)
- Erfolgreiche Zusammenarbeit Brezelkönig mit Valora-Formaten avec. und k kiosk (Butter-Brezel und Pizza-Snacks)



Ditsch Deutschland

POS-Netzwerk | Synergien

- Operatives Umsatzwachstum in 2013
- Eröffnung von sechs neuen Standorten
- Optimierung Netzwerk mittels Schliessung von Shops, welche Profitabilitätsansprüchen nicht genügten
- Weitere 12 Eröffnungen im 2. Halbjahr vorgesehen

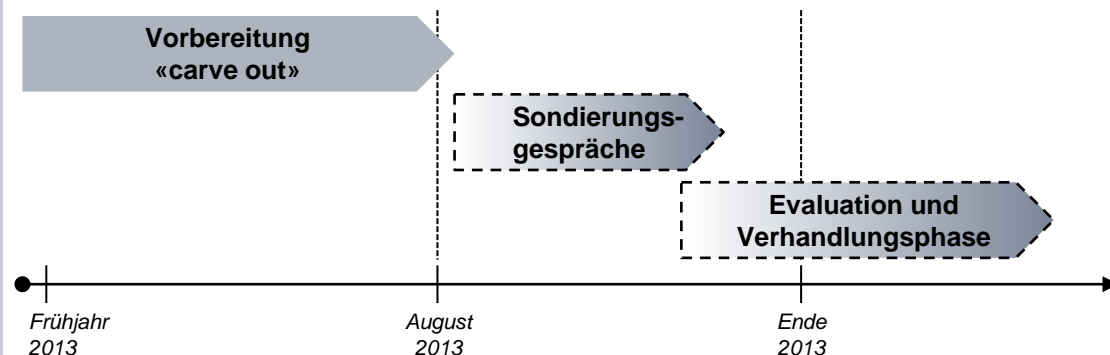


Grosshandel

- Belieferung Valora-Standorte (Convenience) in H2
- Inbetriebnahme zusätzliche Produktionslinie in H1 erfolgt | Erhöhung Volumen und Qualitätsstandards
- Anspruchsvolles und kompetitives Umfeld im Heimmarkt Deutschland
- Internationale Nutzung des guten Potenzials mittels Stärkung der Exportorganisation



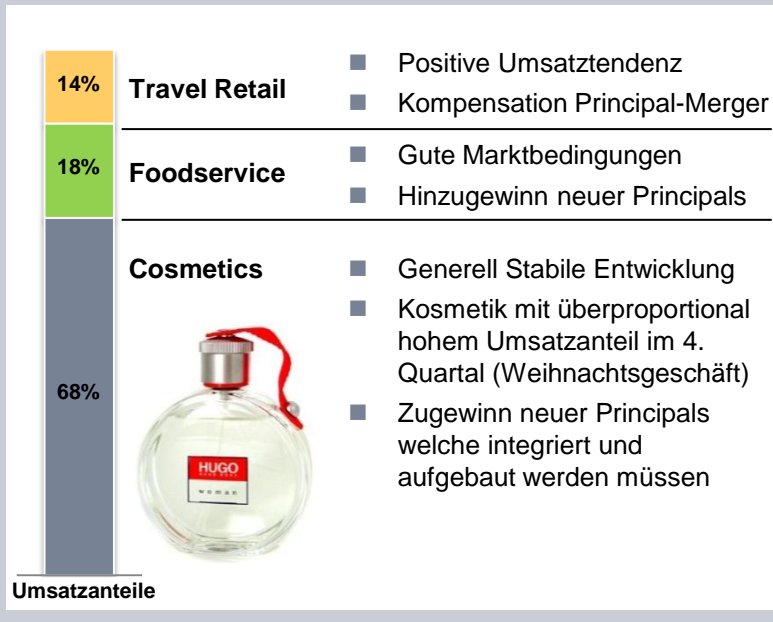
Prozess Neuausrichtung Valora Services (illustrativ)



Kommentare

- Prüfung aller strategischen Optionen für nachhaltige Neuausrichtung der Division und weiterhin forcierter Ausbau der Dienstleistungen «nilo»
- Erste konkrete Verhandlungen mit möglichen Partnern/Käufern in den kommenden Wochen
- Angestrebtes Ziel: Kontrollabgabe über den Bereich «Services»

New Categories



Classic

Portfoliabereinigung

- Start der Transformationsphase per Ende 2012
- Einige Verträge mit ausgewählten Principals erfolgreich nachverhandelt
- Erste Partnerschaften mit Herstellern aufgrund ungenügender Profitabilität gekündigt
- Akquisition neuer kleinerer und mittlerer Principals Beispiele:



Zusätzliche Massnahmen

- Weitere Senkung der operativen Kosten

1

Valora auf einen Blick

2

Entwicklung 1. Halbjahr 2013

3

Status «Valora for a fast moving world» Initiativen

4

Ausblick

Ausblick

Mittels gezielter Aktionen zur nachhaltigen Profitabilitätssteigerung

- **Valora Retail** Weitere Optimierungen innerhalb der Kernformate und Sortimente in allen Ländern
- **Ditsch/BK** Wachstum und Nutzung Synergiepotenziale länder- und formatübergreifend
- **Valora Services** Evaluation der verschiedenen Opportunitäten
Start Verhandlungsgespräche in Q3 2013
- **Valora Trade** Fokus auf Profitabilität mittels Portfoliobereinigung und Kostensenkungsmassnahmen
- **FY 2013** Betriebsergebniserwartung für 2013 bei CHF 75 Mio.
zuzüglich CHF 5-10 Mio. aus Sondereffekten



ASK
valora

Kontakt



Unternehmenskalender

Kontakt

Mladen Tomic

Head of Corporate Investor Relations

Tel. +41 61 467 36 50

E-mail: mladen.tomic@valora.com

Stefania Misteli

Head of Corporate Communications

Tel. +41 61 467 36 31

E-mail: stefania.misteli@valora.com

Unternehmenskalender

Resultate Geschäftsjahr 2013

3. April 2014

Generalversammlung 2014

7. Mai 2014

Please visit our website for more information regarding **VALORA**

www.valora.com

.....

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.
