



kiosk

80 jahre

wir feiern!



Medien- und Investorenpräsentation FY 2013

Zürich, 3. April 2014

valora

1	Begrüßung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick



➤ **Erste Erfolge aus Erhöhung Sortimentsanteile Food und Dienstleistungen im Kerngeschäft (Retail, Ditsch/Brezelkönig)**

- Umbau Schweizer Kiosk-Netzwerk
- Erfolgreiche Integration Ditsch/Brezelkönig
- Lancierung ok.- Prepaid Master Card

➤ **Fokussierung auf Kerngeschäft vorangetrieben**

- Services: Kontrollabgabe in 2014
- Trade: Portfoliooptimierung in 2013 gestartet

➤ **Starke Entwicklung FCF aus Optimierung Net Working Capital**

- Steigerung Free Cashflow pro Aktie um 74 Prozent
- Bestätigung Dividende von CHF 12.50

➤ **Solide Bilanz und langfristige Fremdfinanzierung**

- Sicherstellung Finanzierungsflexibilität

1	Begrüßung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick

Steigerung bedeutender Finanzkennzahlen in 2013



141

Mio. EBITDA

+26%



77

Mio. EBIT

+36%



86

Mio. Free Cashflow

+102%



1.6x

Leverage Ratio

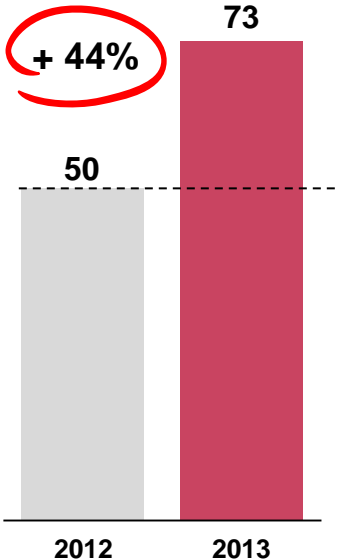
-0.8x

Operative Verbesserungen mit starkem Ergebniseffekt 2013

Presserückgang und Integrationsaufwand Deutschland als Dämpfer

Vergleich bereinigtes EBIT*

in CHF Mio.



* Bereinigungseffekte: IAS 19 und Einmalaufwendungen



➤ **Starker Volljahreseffekt und Wachstum bei Ditsch/Brezelkönig**



➤ **Margenverbesserung Retail Schweiz (Food, Getränke und Dienstleistungen)**



➤ **Stabilisierung Profitabilität Division Services**



➤ **Weitere Massnahmen notwendig, um Profitabilität bei Trade zu steigern**



➤ **Anpassung Geschäftsmodell «Convenience Concept» mit Verzögerungen verbunden**



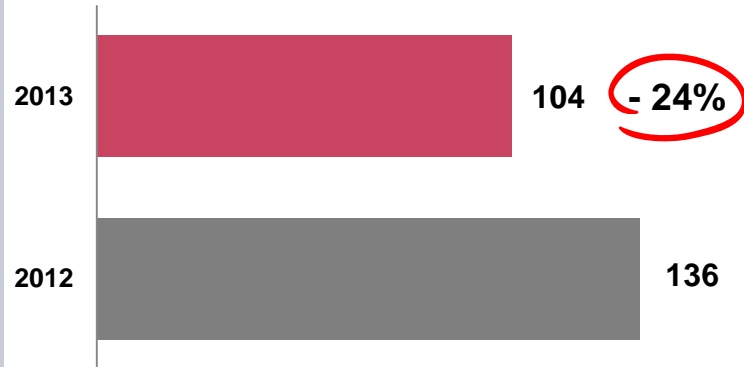
➤ **Weiterhin negativer Pressemarkt**

Erfolgreicher Fokus auf Kapitaleffizienz

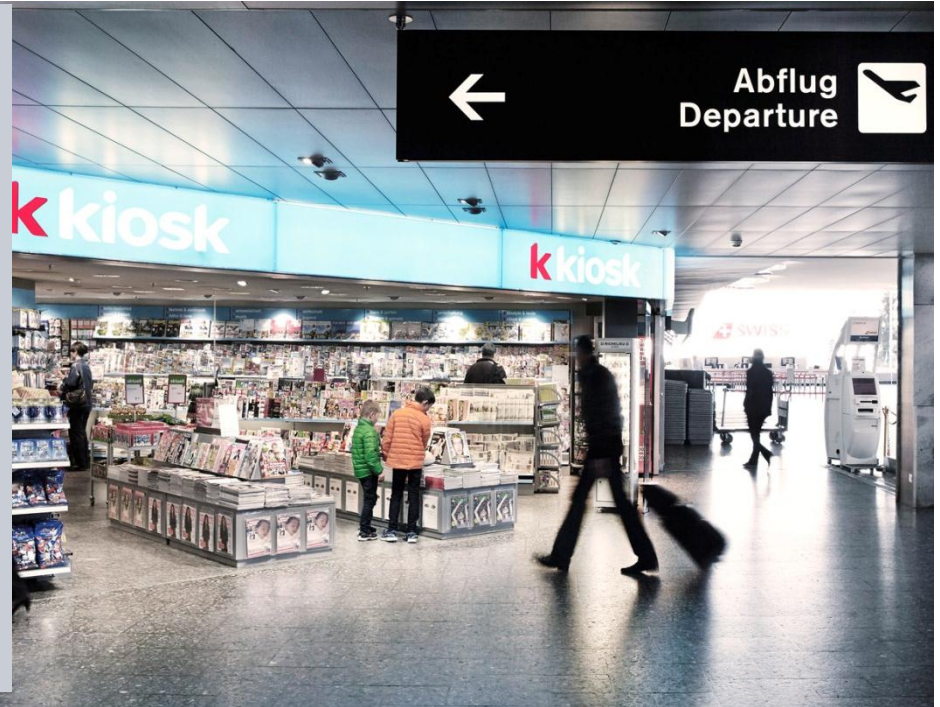
Verbesserungen Net Working Capital

Vergleich Net Working Capital 2013 – 2012

in CHF Mio.



■ Höchster Beitrag von **Valora Trade** insbesondere im Bereich Classic

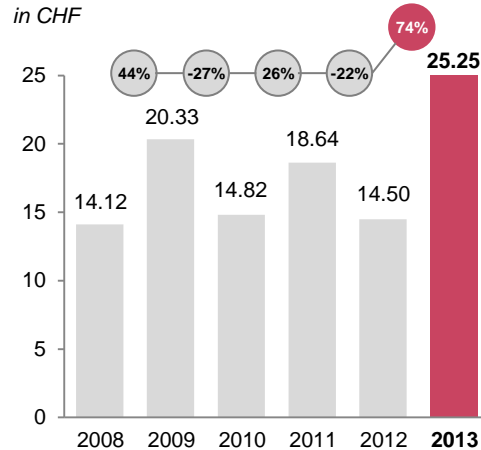


Cashflow: Starke Free Cashflow-Generierung in 2013

Free Cashflow pro Aktie um 74 Prozent gesteigert

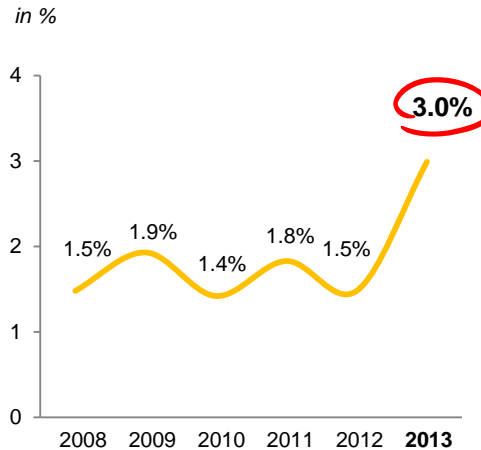
Entwicklung FCF pro Aktie

in CHF



FCF Marge*

in %



■ Starkes FCF-Wachstum auf Basis positiver Net Working Capital Veränderung und gutem EBIT-Wachstum in 2013



* FCF in % vom Nettoumsatzerlös

1	Begrüßung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick

Bedeutende Steigerungen auf allen Ebenen

Erfolgsrechnung 2013 Valora Gruppe

valora

in Mio. CHF und
△ ggü. 2012

Aussenumsatz	3 403.4	➔	+2.5%
Nettoerlös	2 859.0	➔	+0.4%
Bruttogewinn	1 038.2	➔	+10.4%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>36.3%</i>	➔	+3.3%P
Betriebskosten (netto)	-961.2	➡	+8.8%
EBITDA	141.3	➔	+26.0%
EBITDA-Marge	4.9%	➔	+1.0%P
EBIT	77.0	➔	+35.9%
EBIT-Marge	2.7%	➔	+0.7%P
Reingewinn	54.1	➔	+40.8%



Kommentare

- **Steigerung Aussenumsatz**
 - Volljahreseffekt Akquisitionen
 - Verbesserung Sortimentsmix
 - Kompensation Devestitionen/Presserückgang
- **Starker Anstieg Bruttogewinn aus Beitrag Ditsch/Brezelkönig und Sortimentsanpassungen Kiosk Schweiz**

Starke Cashflow-Generierung

Bereinigungen im NWC und gezieltere Investitionen

Geschäftsjahr (in CHF Mio.)	2012	2013	Δ
EBIT	56.7	77.0	35.3%
Abschreibungen und Amortisationen	55.5	64.3	15.9%
EBITDA	112.1	141.3	26.0%
Eliminierung non-Cash	-9.1	-4.2	54.2%
NWC und Umlaufvermögen	-28.3	11.3	n.a.
Zinsen, Steuern (netto)	-20.2	-19.1	5.2%
Cashflow aus operativer Tätigkeit	54.5	129.3	137.1%
Investitionen in Aktiven	-72.3	-47.8	33.9%
Verkauf von Aktiven	60.0	4.0	n.a.
Cashflow aus gewöhnlicher Investitionstätigkeit	-12.3	-43.8	-256.4%
Free Cashflow	42.2	85.5	102.2%

Kommentare

- Fokus auf konzernweite **NWC-Optimierung** mit höchster Priorität innerhalb Division Trade
- Mittelfristig tiefere **Zinskosten** aufgrund Refinanzierung
- Cashflow-wirksame **Capex** in 2013 CHF 48 Mio. – davon bedeutender Teil in Wachstum
- **Investitionen** auf Basis 3-Jahresplanung 2013 – 2015 (Retail CH, DE, Ditsch/BK und Maintenance)
- **Starker Free Cashflow als Basis der Dividendenpolitik**



Verbesserungen im Net Working Capital um 24 Prozent

Fokus auf weitere Optimierungen vor allem bei Trade

Vergleich Net Working Capital 2012 vs. 2013

in CHF Mio.

■ Retail, Ditsch/BK □ Services, Trade

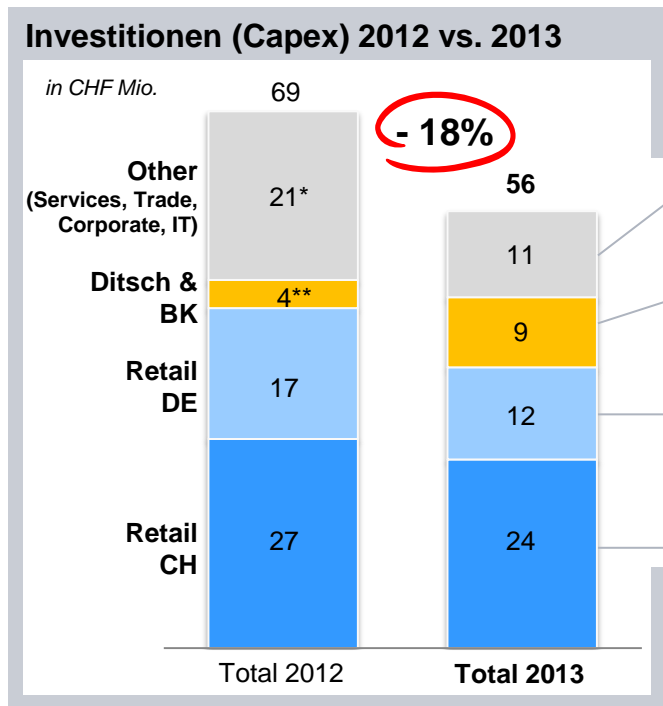


Kommentare

- Stärkster positiver Effekt innerhalb der **Division Trade**
 - Senkung Lager
 - Optimierung Zahlungsziel (Debitoren/Kreditoren)
- **Weitere Massnahmen Trade**
Zusätzliches Potential in Verbesserung der Vertragsbedingungen (Lagerhöhe, Belieferungszyklen etc.)
- **Division Services** mit positiven Effekten aus Optimierung der Zahlungsziele (Debitoren/Kreditoren)

Gezieltere Investitionen führen zu Reduktion Capex

Investitionszyklus 2013 – 2015 im Plan



Kommentare

Other (Services, Trade, Corporate, IT)

- Optimierung Logistikprozesse (Services/Trade)
- Einführung neuer IT Lösungen

Ditsch/Brezelkönig

- Insgesamt 20 Neueröffnungen in 2013
- Inbetriebnahme neue Produktionslinie in Oranienbaum

Retail Deutschland

- Drosselung Integrationstempo «Convenience Concept»
- ~ 100 Kioske/Conv./P&B in 2013 (Umbauten/Sortimentsumstellungen)
- Capex pro umgebauten POS CHF ~ 80'000 – 100'000
- Payback > 3 Jahre

Retail Schweiz

- Umbau von 111 Kiosken (avec.: 5 Umbauten / 20 Rebrandings)
- Umsatzindex Kiosk: Total 106 | Food 117
- Capex pro Kiosk CHF 50'000 (Teilumbau) – 150'000 (Vollumbau)
- Payback > 3 Jahre

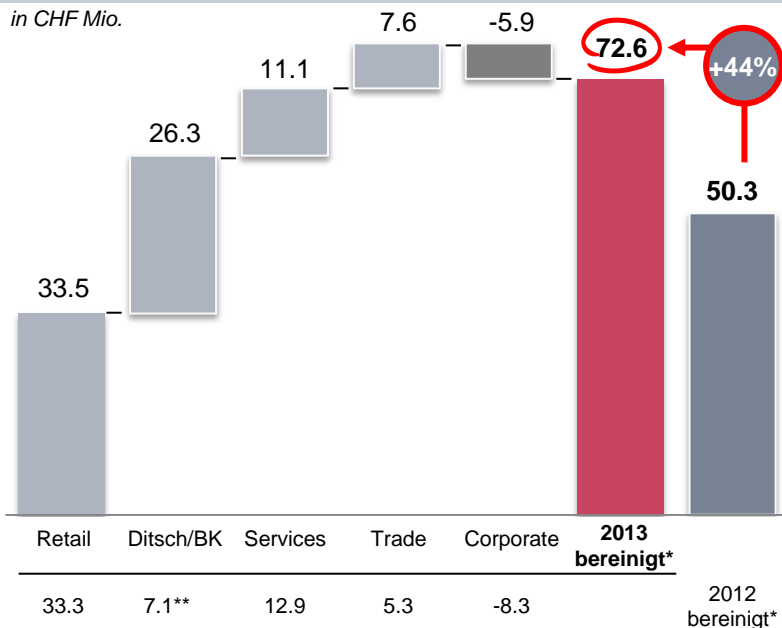
* Investitionen in Logistik Drittkunden, IT und Umbau Headquarter Muttenz | ** Akquisition Ditsch/Brezelkönig im Q4 2012

Bereinigte Betriebsergebnisse nach Geschäftsbereichen

Starker Beitrag aus Ditsch/Brezelkönig | Stabile Ergebnisse in Services und Trade

EBIT-Beitrag pro Geschäftsbereich (bereinigt*)

in CHF Mio.



Kommentare

Retail

- Starke EBIT-Verbesserung in 2013 getrieben durch Buchverlust Verkauf Handelshaus Muttenz in 2012
- Stabiles EBIT auf bereinigter Basis
- Schweiz erfreulich, Deutschland mit Herausforderungen

Ditsch/Brezelkönig

- Hohe EBIT-Erwartungen erfüllt

Services

- Wegfall Services Austria (CHF 3 Mio.)
- Anhaltender Presserückgang beinahe kompensiert durch Wachstum bei Logistikdienstleistungen

Trade

- Eingeleitete Portfolio-bereinigung/-Umschichtung
- Stabilisierung Ergebnis
- Volle Wirkung in 2014/2015 erwartet

Valora Gruppe

- Steigerung des bereinigten Betriebsergebnisses um 44%

* bereinigt um IAS 19 und Einmaleffekte | ** Akquisition Ditsch/Brezelkönig per 1. Oktober 2012

Erhöhung Profitabilität durch Sortimentsmix

Entwicklung Valora Retail (1/2)



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

Aussenumsatz	2 242.9	➔	+4.8%
Nettoerlös	1 694.5	➔	+1.9%
Bruttogewinn	624.9	➔	+3.1%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>36.9%</i>	➔	<i>+0.5%P</i>
Betriebskosten (netto)	-586.8	➔	-0.1%
EBITDA	80.8	➔	+32.5%
<i>EBITDA-Marge</i>	<i>4.8%</i>	➔	<i>+1.1%P</i>
EBIT	38.1	➔	+99.7%*
<i>EBIT-Marge</i>	<i>2.2%</i>	➔	<i>+1.1%P</i>

Kommentare

- Volljahreseffekt aus «Convenience Concept» und Modernisierung des Kiosknetzwerks Schweiz konnten Rückgang im Presseumsatz kompensieren
- Anstieg der Profitabilität (Bruttogewinnmarge) aufgrund Fokus auf Food und Dienstleistungen
- Betriebsergebnis stabil unter Berücksichtigung Einmaleffekte 2012 und trotz Integrationsverlangsamung (Convenience Concept) Deutschland

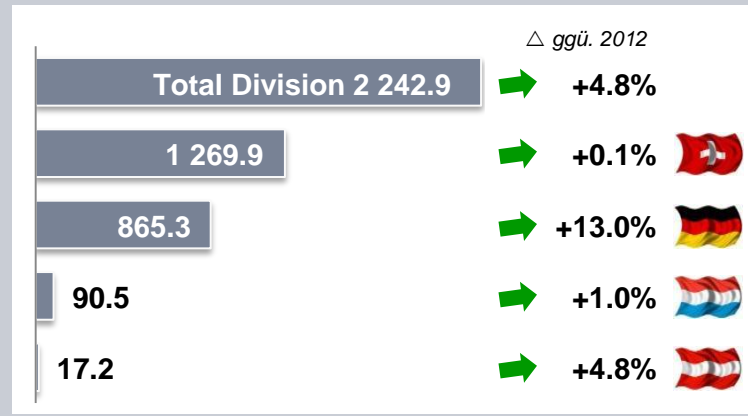
* Veränderung ggü. Vorjahr nach Bereinigung Einmaleffekt «Verkauf Handelshaus Muttenz» von CHF 14.2 Mio.: +14.4%

Wachstum in beinahe allen Kernformaten

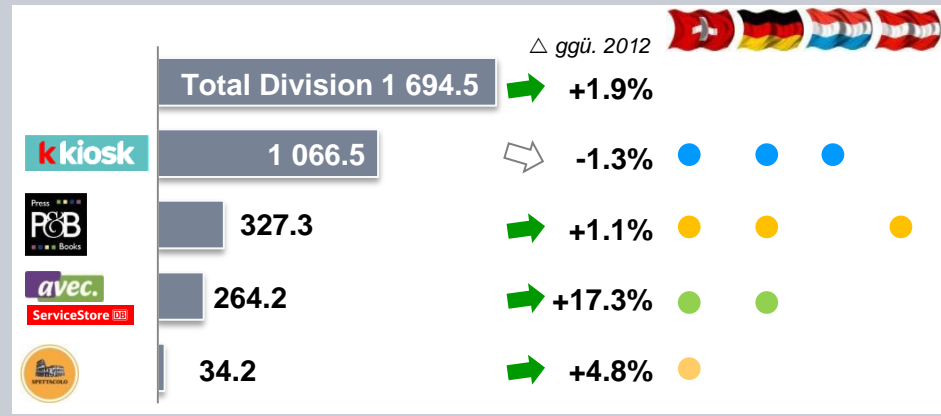
Entwicklung Valora Retail (2/2)



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



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



* Aussenumsatz: Nettoumsatzerlöse der Valora zuzüglich der Umsätze der vertraglich gebundenen Verkaufsstellen

Erfolgreiche Integration und Umsetzung der Wachstumsstrategie

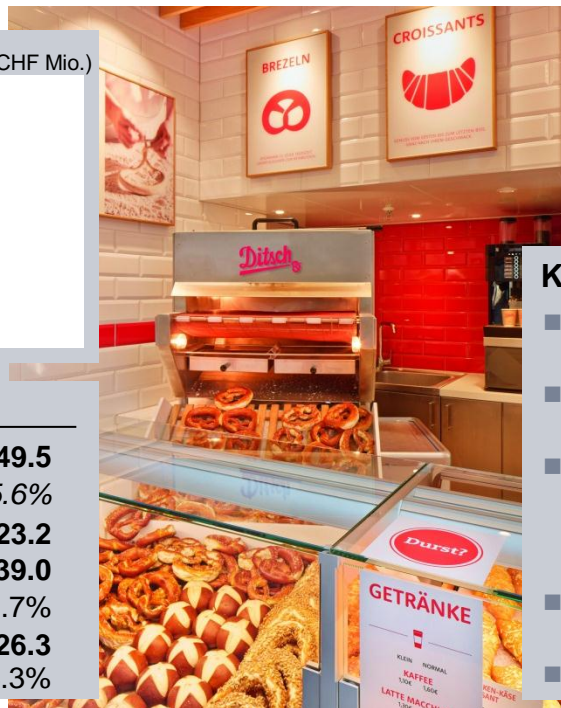
Entwicklung Ditsch/Brezelkönig

Nettoerlös* Ditsch/BK nach Ländern (in CHF Mio.)



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

Bruttogewinn	149.5
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>75.6%</i>
Betriebskosten (netto)	-123.2
EBITDA	39.0
EBITDA-Marge	19.7%
EBIT	26.3
EBIT-Marge	13.3%



Kommentare

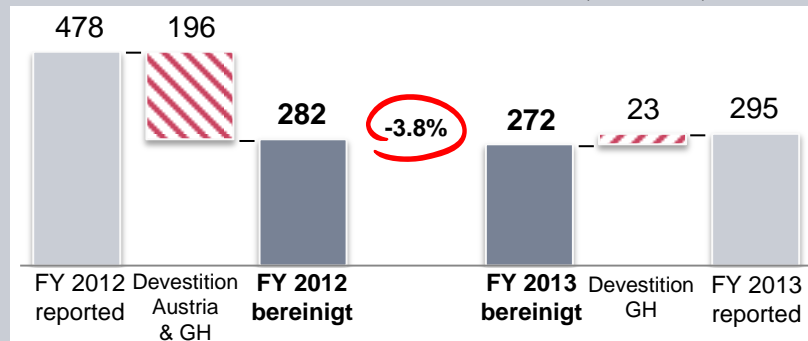
- Gesamtumsatzwachstum von rund +7%** in beiden Geschäftsbereichen (Retail/Handel)
- Retail Ditsch/BK mit sehr gutem flächenbereinigten Wachstum von rund +3%**
- Erfreuliche Entwicklung Handelsgeschäft mit rund +6%** Umsatzwachstum (Wachstumstreiber: bestehende Kunden, Export, Neukunden)
- Operative Verbesserungen führen zu Effizienzgewinn und Kostenoptimierungen
- Starke EBIT-Marge von 13.3 Prozent

* Akquisition Ditsch/Brezelkönig per 1. Oktober 2012 - keine Vergleichbarkeit zu Vorjahr | ** pro forma Umsatz 2012

Stabilisierung Profitabilität mittels Ausbau Drittkundenlogistik

Entwicklung Valora Services

Nettoerlös Division Services FY 2013 (in CHF Mio.)



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

Bruttogewinn	85.6	↘	-26.8%
Bruttogewinnmarge	29.0%	↗	+4.6%P
Betriebskosten (netto)	-74.7	↗	-28.9%
EBITDA	15.3	↘	-16.4%
EBITDA-Marge	5.2%	↗	+1.4%P
EBIT	10.8	↘	-7.8%
EBIT-Marge	3.7%	↗	+1.2%P



Kommentare

- Veräusserung Grosshandel Schweiz
- Presserückgang gegenüber 2012 von ca. 5%
- Umsatzwachstum Drittlogistik bei rund ~ 30%
- Verbesserung der Bruttogewinnmarge um +4.6%P (Drittkundenlogistik und Verkauf Grosshandelsgeschäft)

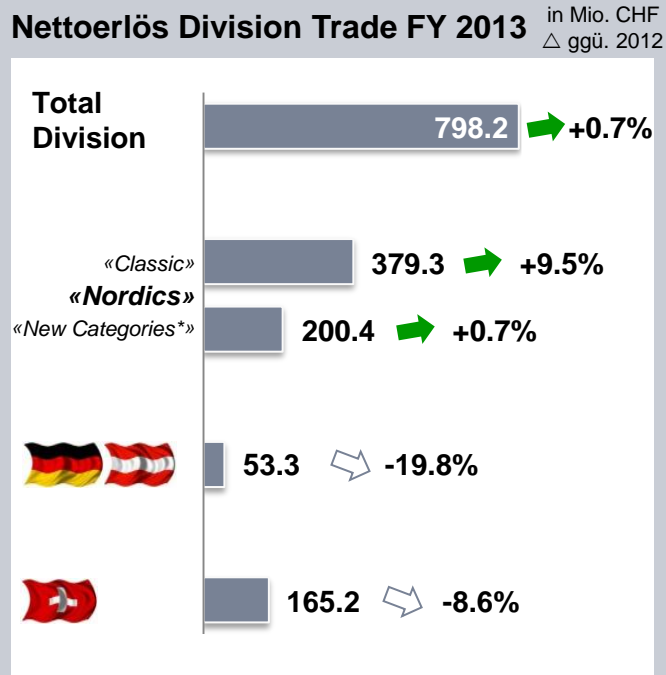
Portfoliobereinigungen und angespannter Retailmarkt Schweiz

Entwicklung Valora Trade

valora



* Travel Retail, Foodservice, Cosmetics



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

Bruttogewinn	178.2	→	-0.3%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	22.3%	→	-0.3%P
Betriebskosten (netto)	-171.1	→	-0.1%
EBITDA	11.3	→	+4.8%
<i>EBITDA-Marge</i>	1.4%	→	+0.0%P
EBIT	7.1	→	-4.5%
<i>EBIT-Marge</i>	0.9%	→	+0.0%P

Kommentare

- Umsatzzuwachs in FI (+40%), NO (+13%), AT (+9%), DK (+5%) und stabile Entwicklung in SE gleichen Marktschwäche in CH (-9%) und Portfoliomassnahmen in DE (-42%) aus
- Neugeschäft mit deutlich höherer Marge und tieferer Kapitalbindung
- Kostenmassnahmen führen zu EBITDA-Stabilisierung

Hugo Boss – the market leader in fragrances in Scandinavia. The Valora Trade companies Scandinavian Cosmetics (Sweden) and Engelschiön Marwell Hauge (Norway) are distributors for P&G Prestige.

Stärkung der Bilanz und Finanzierungsflexibilität

Bilanz 2013 Valora Gruppe

in Mio. CHF und Δ ggü. FY 2012

Bilanzsumme	1 630.9	➔	+1.3%
Flüssige Mittel	175.0	➔	+18.9%
Goodwill	478.8	➔	+2.2 Mio.
Net Working Capital	104.0	➔	-23.7%
<i>NWC in % des Nettoerlös</i>	3.6%	➔	+1.1%P
Nettoverschuldung	219.2	➔	-142.4 Mio.
<i>Leverage ratio</i>	1.6x	➔	-0.8x
Eigenkapital	730.3	➔	+26.4%
<i>Eigenkapitalquote</i>	44.8%	➔	+8.9%P



Kommentare

- Deutlicher Abbau der Nettoverschuldung und des Leverage Ratios mittels Refinanzierungsmaßnahmen in 2013
- Teilweise Refinanzierung führt zu Optimierung der Fremdkapitalkosten und Laufzeiten
- Erhöhung der Eigenkapitalquote aufgrund Emission Hybrid-Anleihe über CHF 120 Mio.

1	Begrüßung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick

Kerngeschäft erwirtschaftet 80 Prozent EBITDA der Valora Gruppe

valora

Attraktives Portfolio von 6 Formaten

valora

Kleinflächen-Retailer
an Hochfrequenzlagen

Kerngeschäft: Retail & Ditsch/BK



- DE, CH, Lux und AT
- Hochfrequenzlagen
- 4 attraktive Formate
- Bedeutende Partnerschaften
- Attraktive Betreibermodelle
- Ausbau Food /DL

EBITDA Beitrag

~ 55%



- CH und DE
- Hohes Wachstumspotenzial
- Spezialisierung Lauge
- Nischenfokus Sofortverzehr
- Qualität und Frische
- Retail- und Handelskanal

~ 25%

Services



- CH und Lux
- Spezialisierte Logistik
- Pressevertrieb Schweiz/Lux
- Drittlogistik
- Starke Marktposition

Trade



- CH, AT, DE, DK, NO, SE und FI
- Market Enabler und Distributor von FMCG und Kosmetikprodukten

~ 20%

Alle Divisionen mit dynamischer Entwicklung

Nutzung Potenzial von Hochfrequenzlagen im Kerngeschäft

Retail

1

Nutzung Marktposition im Bereich Travel und Hochfrequenzlagen

2

Ausbau Food- und Dienstleistungssortimente

Ditsch/Brezelkönig

1

Weiterführung starker Wachstumsplan Retail

2

Ausbau starke Marktposition Handel



Services

- Nutzung Speziallogistik für Ausbau Dienstleistungen an Dritte
- Gleichzeitige Initiierung und Vollzug der Kontrollabgabe über den Geschäftsbereich

■ **Ziel: Kontrollabgabe in 2014**

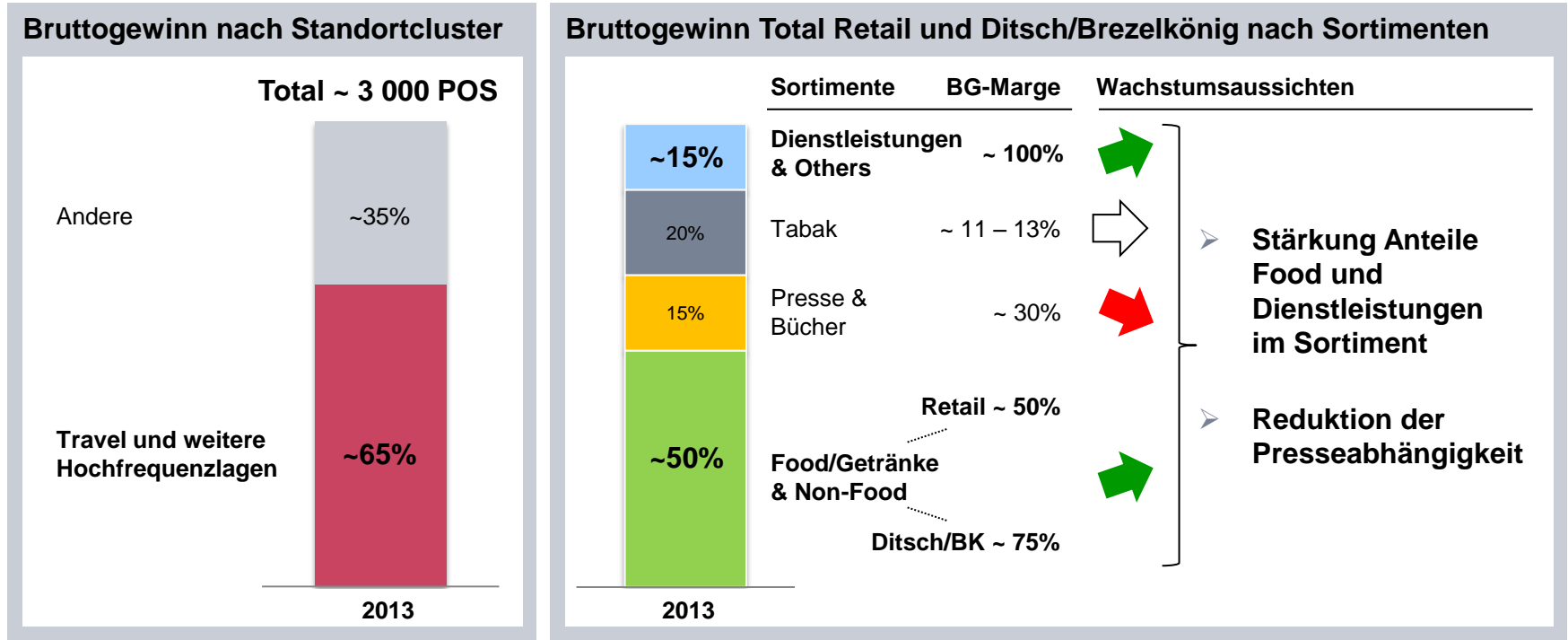
Trade

- Portfoliobereinigungsmassnahmen und Fokus auf kleine/mittlere Brand Owners
- Abbau Komplexität und Reduktion Kosten

■ **Ziel: Repositionierung des Bereiches und Erhöhung der Profitabilität**

Valora Gruppe mit attraktiven Standorten und Sortimentsmix

Fokus auf Food und Dienstleistungen an Hochfrequenzlagen

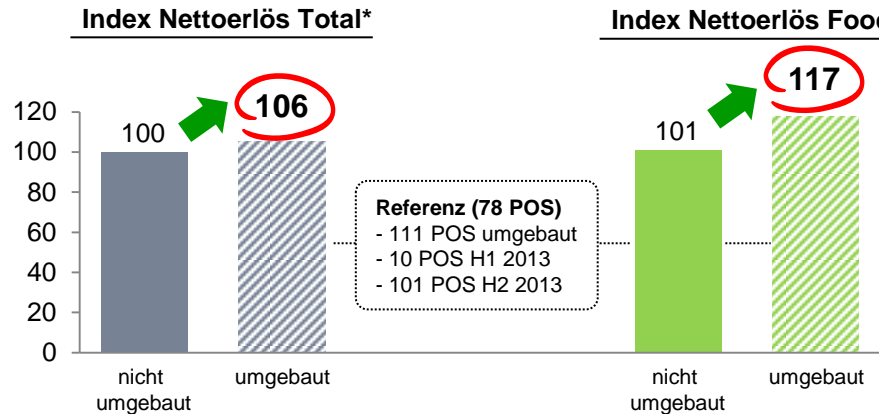


Retail Schweiz: Umbau von 111 kiosk Standorten

Ausbau Food zeigt geplante Resultate

valora

Einfluss Investitionen auf Umsatzentwicklung Kiosk Schweiz (Indices ggü. VJ)



- «Proof of Concept»: Investitionen in hochmarginige Sortimente (weitere 200 POS geplant)
- Neben Food ebenfalls positive Effekte bei Dienstleistungen (z. B. Prepaid-Karte)
- Professionalisierung und Optimierung Promotionen (Digital Signage)
- Umbau von 5 avec.-POS und 20 Rebrandings

* Samestore, 12 Monate, Stand Dezember 2013

Retail Deutschland: Potential noch nicht realisiert

Aufwendiger Transformationsprozess sowie anspruchsvolle organisatorische Integration CC

Retail Netzwerk Deutschland 2014

Kleinflächige Standorte

(Einkaufszentren, LEH, City Centers, Travel Locations)



~ 1 000

Press & Books

(Bahnhöfe & Airports)

kiosk

~ 200



~ 180

ServiceStore DB

~ 200

~ 1 580

Chancen

- Roll-Out neues Shop-Format

- Reduktion Presseabhängigkeit

- Umbau von Standorten
- Erhöhung Anteil Food und Dienstleistungen
- Aufbau neuer Franchisepartner



Highlights

- **Fortschritt bei Umbauten in 2013**
 - 80 Umwandlungen (Kiosk, Conv., P&B)
 - 20 Neueröffnungen (Kiosk, Conv., P&B)
- **Einführung neuer Food-Sortimente**
 - ok.- energy drink
 - Ditsch Laugengebäck
- **Auszeichnung Impulse-Ranking**
 - 3. Platz Franchisemodell Retail DE
- **Stärkung Zusammenarbeit** Industrie



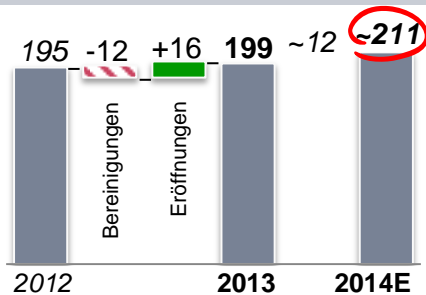
Lowlights

- Anspruchsvolle **organisatorische Integration CC** in 2013 (hinter Plan)
- Aufwendiger **Transformationsprozess** der POS (Verzögerungen)
- POS **Portfoliobereinigungen** ongoing
- Anhaltender **Presserückgang**

Ditsch/Brezelkönig (Retail)

Äusserst erfolgreiche Integration | Umsatzwachstum 2013 bei 7 Prozent

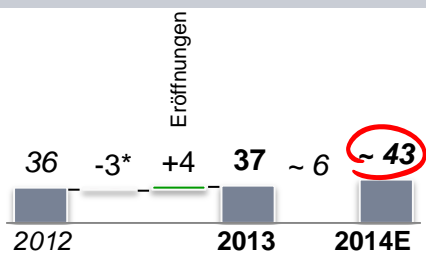
Anzahl Verkaufsstellen Deutschland



Deutschland

- Einführung neues Ladenlayout mit sehr guten Resultaten
- Wachstum: Geplant ~ 25 Eröffnungen in 2014E
- 200. Filiale im März 2014 eröffnet | ~ 211 POS per Ende 2014

Anzahl Verkaufsstellen Schweiz



Schweiz

- 1 POS in der Westschweiz eröffnet (Lausanne) | 3 Eröffnungen in Grossagglomeration Zürich
- Wachstum: Geplant ~ 9 Eröffnungen in 2014E (2 Westschweiz)
- ~ 43 Filialen per Ende 2014



* 1 POS geschlossen, 1 Formatwechsel (Valora Retail), 1 Zusammenlegung mit Brezelkönig Filiale

Ditsch/Brezelkönig (Handel/Produktion)

Dank Nischen-Fokus starkes Umsatzwachstum von rund 5 Prozent erwartet

valora

DITSCH WELTWEIT
DITSCH AROUND THE WORLD

Ditsch

Handelsbereich

- Starke und breit aufgestellte Vertriebsorganisation
- Weiterentwicklung einmaliger Nischenstellung
- Laugenprodukte als stark wachsende Sortimentsgruppe
- Solides Wachstum von rund 5% im Handelsbereich erwartet
- Gute Portfoliodiversifizierung innerhalb der drei Vertriebsschienen «Grosshandel DE» (~75%), «Export» (~20% | zunehmend) und «LEH DE» (~5%)



Hochmoderne Produktion

- Fokus auf Lauge
- Inbetriebnahme 8. hochautomatisierte Produktionslinie (Oranienbaum)
- Sicherstellung Qualitätsführerschaft (konstante Investitionen)
- Produktion 2013: > 400 Mio. Stück
- Produktionskapazität für Wachstumsplan ausreichend



Valora Services: Anhaltender Presserückgang

Grosses Interesse für alle drei Teilbereiche des Logistikgeschäfts vorhanden

valora

1

Ware & Presse



- Anhaltender Presserückgang
- Optimierung Kostenstruktur, Prozesse und Belieferungszyklen

2

Drittkunden



- Starke Nachfrage nach Nacht-Logistikdienstleistungen
- Hohe Synergien mit Presselogistik
- Verkauf Warengrosshandel CH

3

Presse



- Pressemarkt stabiler als in der Schweiz
- Attraktive Markstellung

➤ Prozess zur Kontrollabgabe in 2014 im Plan

Valora Trade: Fokus auf Kosteneffizienz

75 Prozent des Portfolios mit guter Profitabilität

Portfolioaufteilung Valora Trade



1	Begrüßung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick

Guidance 2014 – 2016: Basis, Massnahmen und Resultate

Starke EBIT- und NWC-Verbesserung auf Basis stringenter Initiativen



Basis

Return on Capital

- **Verstärkter Fokus auf Generierung Free Cashflow**
- **ROCE als Hauptentscheidungskriterium für künftige Investitionen und strategische Initiativen**

Massnahmen und Resultate pro Geschäftsbereich

Retail

-  ➤ Weiterer Ausbau Food-Sortimente Kiosk
-  ➤ Volle Integration und Neupositionierung «CC»

 **Umsatz**
Marge

Ditsch/Brezelkönig

- Umsetzung Wachstumsplan

 **Umsatz**

Services

- Bis «Kontrollabgabe» Bestandteil der Erwartungen



Trade

- Portfoliobereinigungen
- Prozess- und Kostenoptimierungen

 **Marge**
Kosten

Back Office

- Vereinheitlichung Prozesse | Kostenreduktion IT

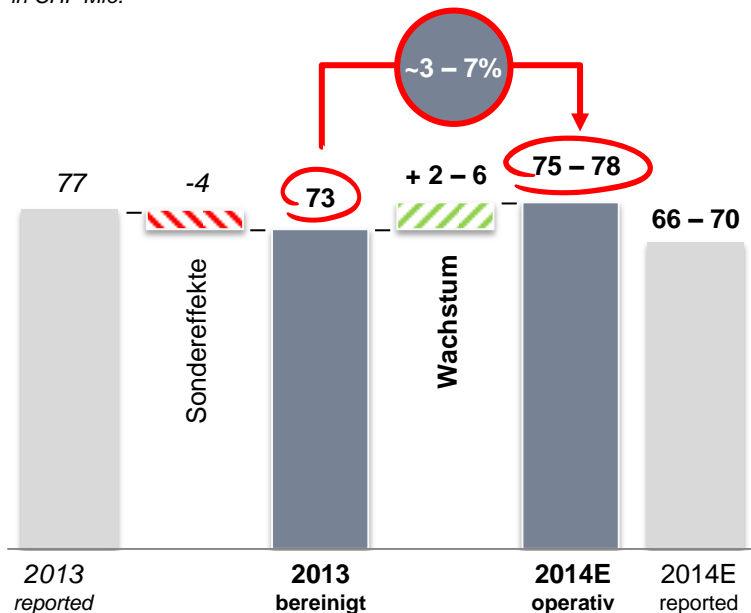
 **Kosten**

Valora Gruppe: EBIT Guidance 2014 – 2016

Steigerung operatives EBIT 2014 um bis zu 7% | FCF 2014 – 2016 von mind. CHF 60 Mio. p. a.

Erwartungen EBIT 2014 – 2016 (in CHF Mio.)

in CHF Mio.

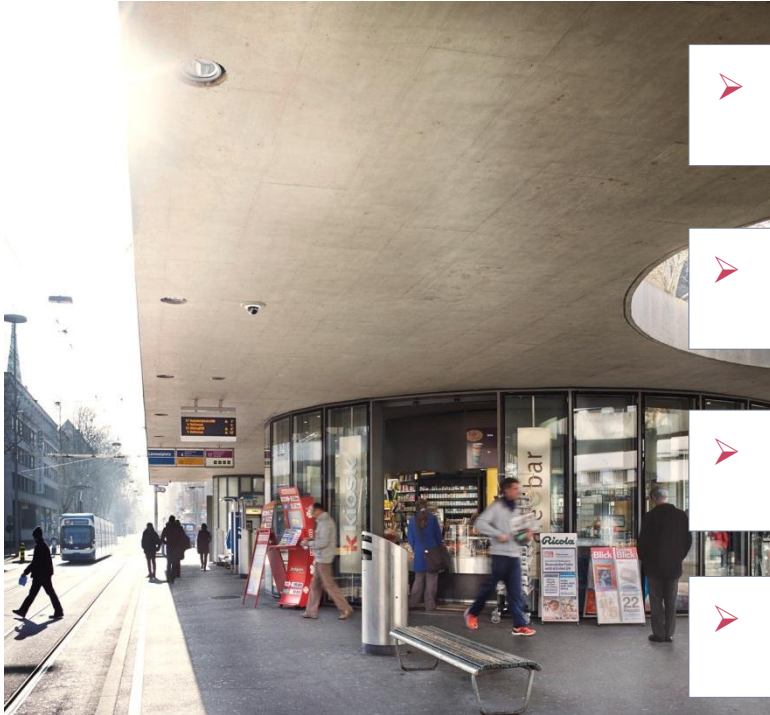


Kommentare

- **Steigerung Betriebsergebnis «operativ» 2014**
 - Verbesserung resultiert aus Margensteigerung bei Retail Schweiz
 - Organisches und expansionsbedingtes Wachstum bei Ditsch/BK
- **Sondereffekte 2014 (operativ ggü. reported)**
 - Optimierung Standortportfolio Retail Deutschland
 - Zusätzliche Portfoliobereinigungsmassnahmen Valora Trade
 - IAS 19 (CHF -4 Mio.)
- **Guidance 2016 → EBIT CHF ~ 100 – 105 Mio.**
 - Standortwachstum Retail Deutschland
 - Expansion und organisches Wachstum Ditsch/BK
 - Abschluss Umbau Netzwerk Kiosk Schweiz
 - Kostenoptimierungen im Bereich IT
- **Free Cashflow 2014 – 2016**
 - Durchschnittlich mindestens CHF ~ 60 Mio. p. a.

Agenda

1	Begrüssung und Rückblick	Rolando Benedick, VRP
2	Highlights Geschäftsjahr 2013	Michael Mueller, CEO
3	Kennzahlen Valora Gruppe und Geschäftsbereiche	Tobias Knechtle, CFO
4	Strategisches Update	Michael Mueller
5	Guidance 2014 – 2016	Michael Mueller
6	Zusammenfassung und Ausblick GV 2014	Rolando Benedick



➤ **«Kleinflächiger Einzelhandel» mit hohem Food- und Dienstleistungsanteil als Fokus für die Zukunft**

➤ **Nutzung gegebenes Potenzial durch erstklassiges POS-Netzwerk**

➤ **Optimierung des Geschäftsportfolios in den Bereichen Services und Trade**

➤ **Schwerpunktlegung auf effiziente Kapitalnutzung sowie Free Cashflow Rendite**

Dividende 2014

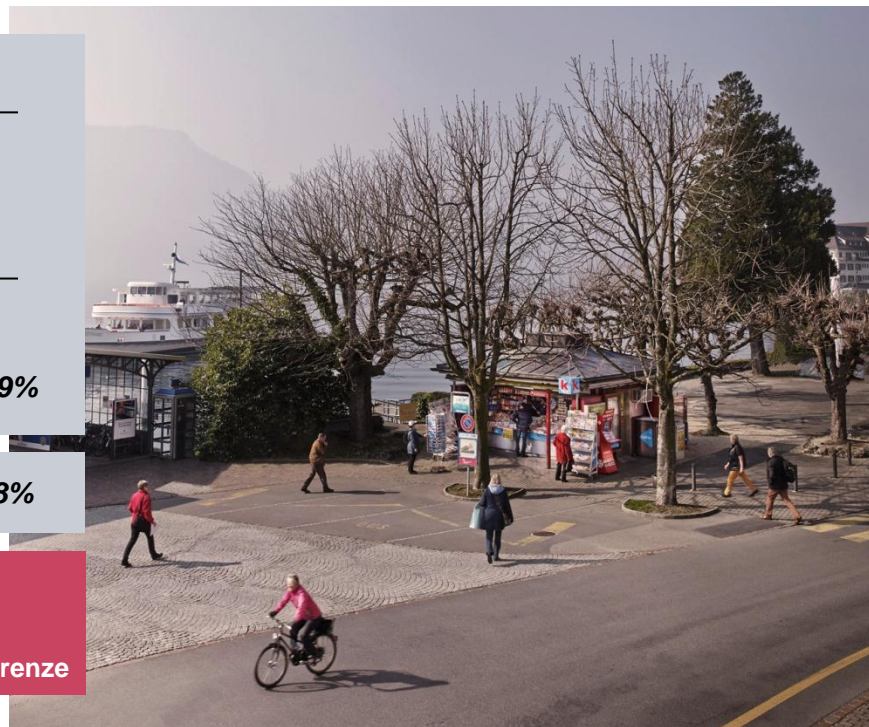
Attraktive Dividendenpolitik

Dividenden	2012	2013
<i>Dividende aus Gewinnreserve</i>	6.65	-
<i>Dividende aus Kapitaleinlagen (ohne Abzug 35% Verrechnungssteuer)</i>	5.85	12.50
Bruttodividende	12.50	12.50
Nettodividende	10.17	12.50 → +22.9%

EPS	13.09	13.46 → +2.8%
------------	--------------	-----------------------------

Mittelfristige Dividendenpolitik

- Bis zu 80 Prozent Ausschüttungsquote
- Absolute Dividendenhöhe 2013 von CHF 12.50 als Untergrenze



Ausblick Generalversammlung 2014

Wichtigste Anträge an die Generalversammlung

1

Dividende 2014 von CHF 12.50 aus Reserve aus Kapitaleinlagen

- Verrechnungssteuerbefreite Ausschüttung der Dividende
- Payout-Ratio von >80%

2

Verwaltungsrat

- Verabschiedung von Conrad Löffel nach 6 Jahren aus dem Verwaltungsrat
- Neuwahl von Cornelia Ritz Bossicard in den Verwaltungsrat

3

Statuten und Vergütung

- Umsetzung «VegüV» (Initiative «Minder»)
- Konsultative Abstimmung zu Vergütung 2013
- Bindende prospektive Abstimmung zur Vergütung ab GV 2015

Kontakt details



Unternehmenskalender

Contact details

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

Generalversammlung 2014

Publikation Halbjahresresultat 2014

7. Mai 2014

28. August 2014

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

www.valora.com

Restatement Erfolgsrechnung 2012

Einfluss aus IAS 19

in Mio. CHF und
△ ggü. 2012

	GB 2012	Restatement	GB 2012 neu
Aussenumsatz	3 320.2	<i>keine Veränderung</i>	3 320.2
Nettoerlös	2 847.9	<i>keine Veränderung</i>	2 847.9
Bruttogewinn	940.3	<i>keine Veränderung</i>	940.3
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>33.0%</i>		<i>33.0%</i>
<i>Personalaufwand</i>	<i>-385.5</i>	<i>-9.1</i>	<i>-394.6</i>
Betriebskosten (netto)	-874.6	-9.1	-883.7
EBIT	65.8	-9.1	56.7
<i>EBIT-Marge</i>	<i>2.3%</i>	<i>-0.3%P</i>	<i>2.0%</i>
Gewinn vor Ertragssteuern	53.6	-9.1	44.5
Ertragssteuern	-7.9	+1.8	-6.1
Reingewinn	45.7	-7.3	38.5

Kommentare

- **Neu:** Verwendung des gleichen Prozentsatzes für die Berechnung der Erträge aus Planvermögen wie der Diskontierungssatz für die Barwertberechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen
- Einfluss auf die Ertragssteuern aufgrund Verringerung des Gewinns vor Ertragssteuern

.....

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.
