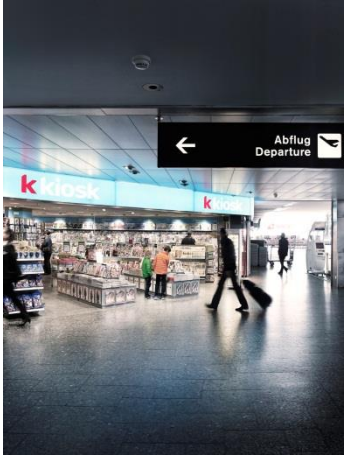


valora



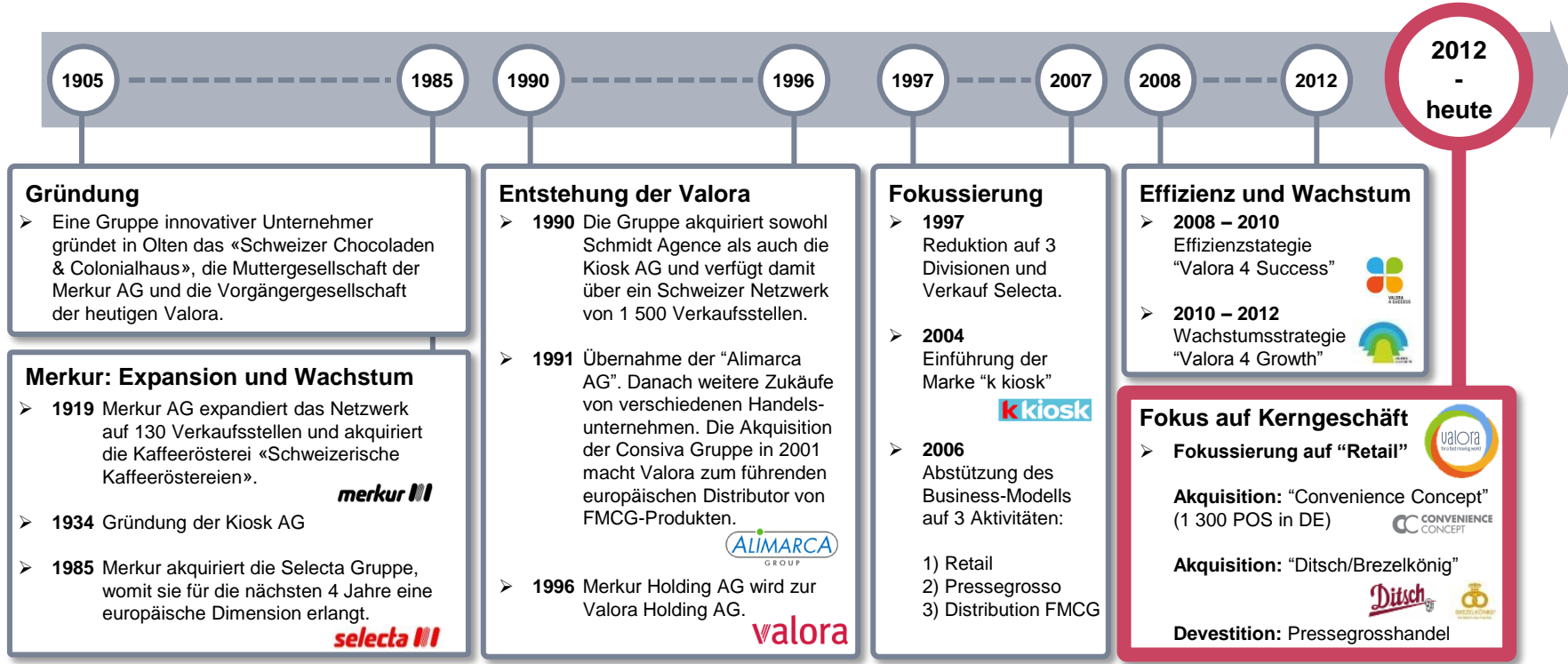
Unternehmenspräsentation

Valora 2014

Valora – Vergangenheit und Gegenwart

Wechselvolle Geschichte beginnt vor über 100 Jahren

valora



Strategischer Fokus Valora Kerngeschäft

Schlanker und agiler Kleinflächenretailer an Hochfrequenzlagen

valora



- **Stärkung Sortimente** durch Food, Getränke und Dienstleistungen



- **Nutzung exzellentes internationales Verkaufsstellen-Netzwerk und hohe Kundenfrequenzen** mittels erfolgreichen Formaten



- **Ausbau Marktführerschaft** im Bereich Laugengebäck durch Wachstum

- **Optimierung der Prozesse und Erhöhung Effizienz** innerhalb Gruppe

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



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

Trade



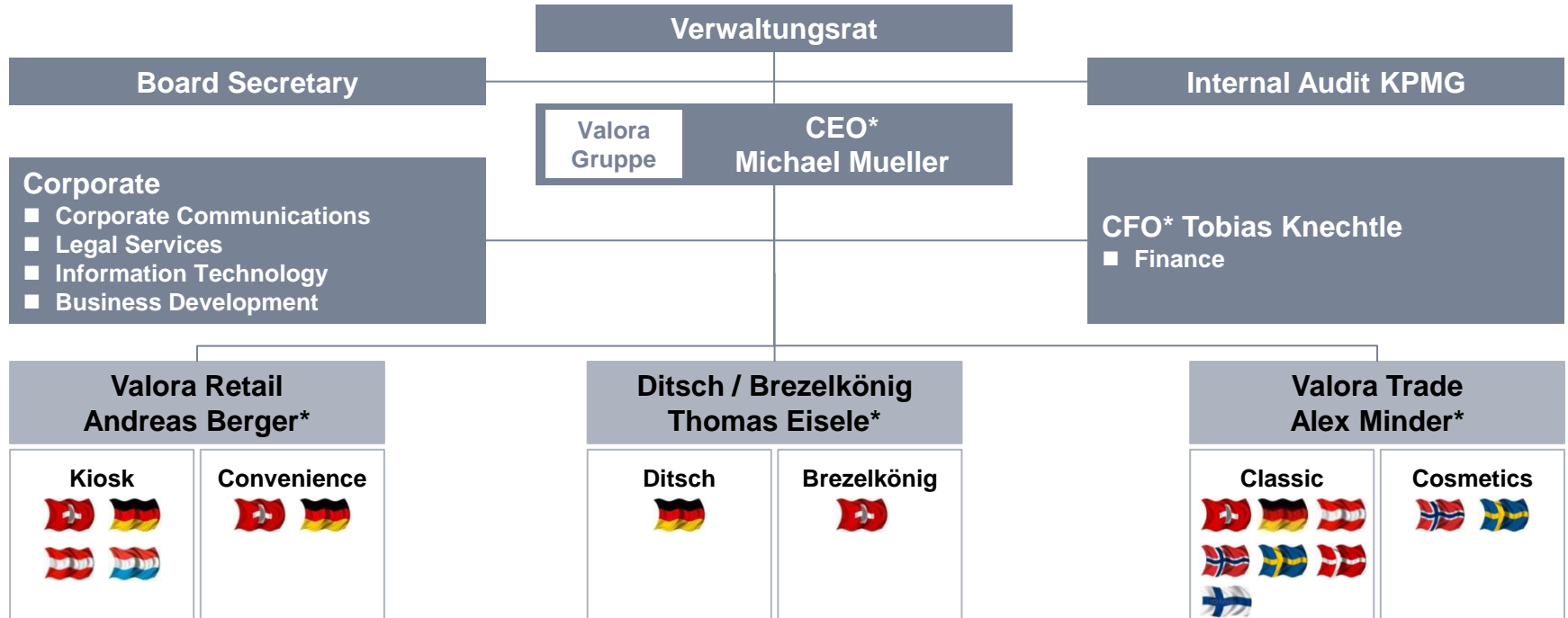
- CH, AT, DE, DK, NO, SE und FI
- Market Enabler und Distributor von FMCG und Kosmetikprodukten

Services



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

Organigramm Valora Gruppe – 2014



* Mitglied der Konzernleitung

Wichtigste Kennzahlen Geschäftsjahr 2013

Bedeutende Steigerungen auf allen Ebenen

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%



Wichtigste Kennzahlen Valora Retail

Erhöhung der Profitabilität durch Sortimentsmix



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>

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

Valora Kerngeschäft

Übersicht wichtigste Formate

valora



„Gönn dir was“

Sofortgenuss

kkiosk

CIGO



„365 Tage von
früh bis spät“

Einkaufserlebnis

avec.

ServiceStore DB



„Gedanken
auf Reisen“

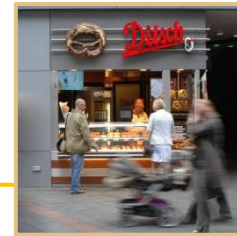
Lesevergnügen

Press
P&B
Books



„Caffè e
Passione“

Kaffeegenuss



„Tradition seit
1919“

Immer knusprig,
immer frisch,
immer Ditsch

Ditsch



„Im Reich
der Brezel“

Konstante
Frische


BREZELKÖNIG®

Profil Format k kiosk

Die Oase für kleine Alltagsünden

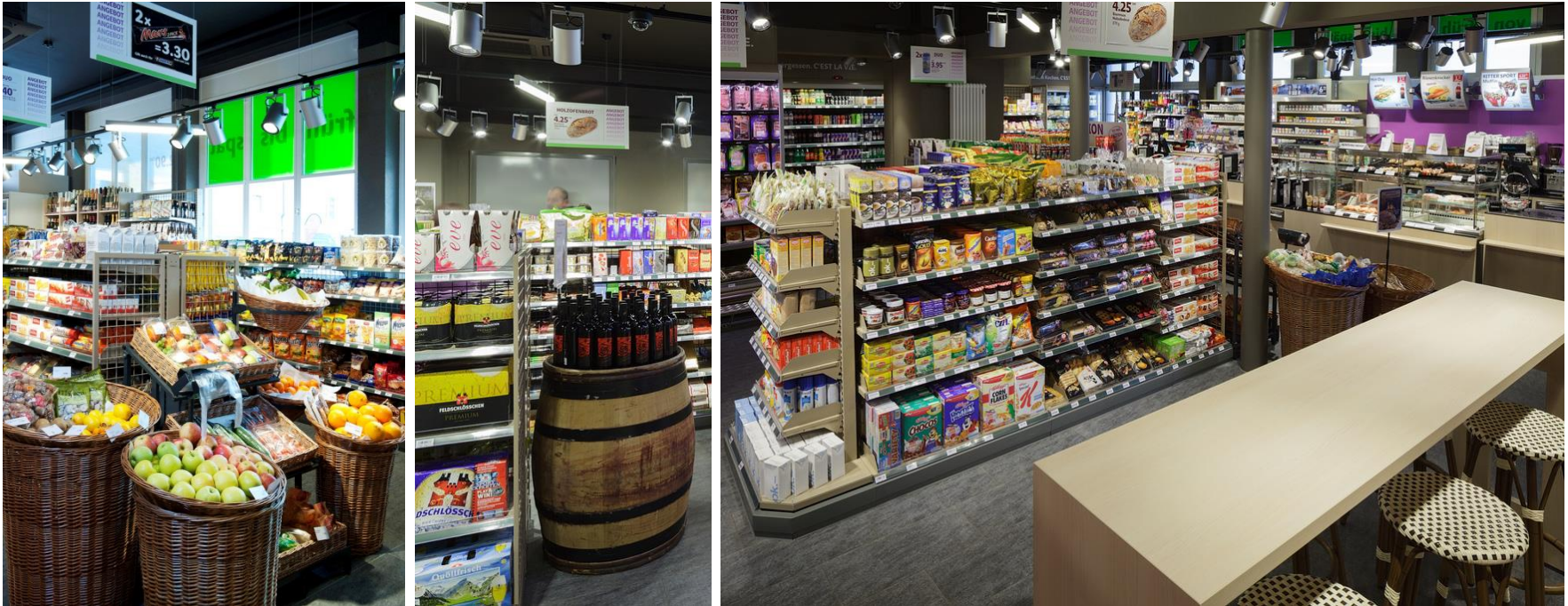
valora



Profil Format avec.

Der gastfreundliche Convenience-Treffpunkt mit Bistro-Angebot

valora



Profil Format Press&Books

Der Spezialist für gelesene Vielfalt

valora



Profil Format Spettacolo

Die typische Caffè-Bar-Italianità

valora



Profil Format Ditsch/Brezelkönig

Die Spezialisten mit den beliebten Laugenprodukten

valora



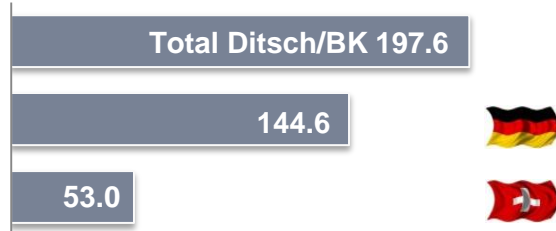
WENN SIE SCHON
GRATISZEITUNGEN
LESEN, ESSEN SIE
WENIGSTENS WAS
ANSTÄNDIGES.



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%



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

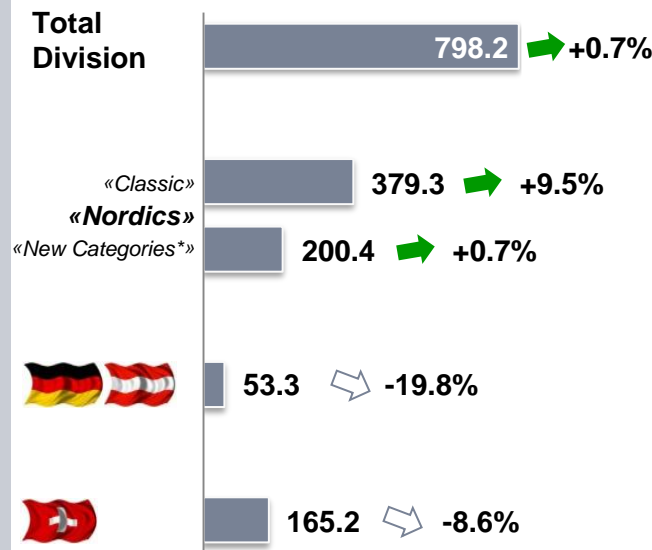
Wichtigste Kennzahlen Valora Trade

Portfoliobereinigungen und angespannter Retailmarkt Schweiz

valora



Nettoerlös Division Trade FY 2013 in Mio. CHF △ ggü. 2012



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

* Travel Retail, Foodservice, Cosmetics

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.

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.

valora