

FREITAG
29. MÄRZ 2019
09.30 UHR

*Einladung
zur ordentlichen Generalversammlung
der Valora Holding AG*

MESSE BASEL
CONGRESS CENTER, SAAL SAN FRANCISCO
MESSEPLATZ, BASEL
Der Saal ist ab 08.30 Uhr geöffnet.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Sehr geehrte Aktionäre

Mit einem EBIT von CHF 89.8 Mio. und einer EBIT-Marge von 4.2% erreichten wir 2018 einmal mehr die von uns kommunizierten Ziele. Dieses Ergebnis haben wir insbesondere dank der erfreulichen operativen Entwicklung von Retail und Food Service in der Schweiz und dank der soliden Leistung der Division Food Service insgesamt erzielt – trotz einem verstärkten Rückgang des Pressegeschäfts in Deutschland und hohen Projektkosten.

Neben dem ausgezeichneten operativen Ergebnis war 2018 geprägt von der konsequenten Ausrichtung diverser Verkaufsformate auf die aktuellen Kundenbedürfnisse. So modernisierte das neue Management Team in der Schweiz innert kürzester Zeit sämtliche Retail-Formate und hat das neue Konzept von avec bereits erfolgreich ausgerollt. Dabei liegt der Fokus auf modernster Foodvenience.

In den Zahlen widerspiegelt sich erstmals der ganzjährige Beitrag des 2017 akquirierten Food-Service-Formats BackWerk, dessen Expansion wir weiter vorangetrieben haben. Darüber hinaus verzeichneten wir mit unseren Verkaufsformaten im Bereich Food Service ein starkes Wachstum auf vergleichbarer Fläche. Ebenso hat sich Retail CH auf vergleichbarer Fläche positiv entwickelt und konnte zudem die Anzahl Verkaufsstellen im zweiten Halbjahr seit längerem wieder stabil halten. Unsere Produktionswerke für Laugenbackwaren waren schliesslich voll ausgelastet und wir kommen beim dringend notwendigen Ausbau der Produktionskapazitäten gut voran.

Mit der per 1. Januar 2019 in Kraft getretenen neuen Organisation ist Valora noch schlagkräftiger für die Zukunft aufgestellt. Die Organisation baut auf die beiden markt- und kundenorientierten Divisionen Retail und Food Service sowie auf konzernweite Shared Services. Dank der neuen Struktur können wir Synergien besser nutzen und den übergreifenden Wissenstrans-

fer sicherstellen. Dies auch in Bezug auf digitale Innovationen, die neu direkt in die Verantwortung des CEO fallen.

Digitalisierung und Innovation sind Daueraufgaben, bei denen Valora weitere Fortschritte erzielt. Dabei setzen wir auf neuartige, digitale Dienstleistungen und nutzen neuste Technologien für einzigartige Einkaufserlebnisse. So stehen im Frühjahr 2019 die Lancierung der neuen avec box, einem kassenlosen Convenience Store mit 24/7-Zugangsmöglichkeit, sowie des avec X im Hauptbahnhof Zürich an. Letzterer wird uns als Versuchslabor für das Einkaufen von morgen dienen.

Auch dem Thema Nachhaltigkeit schenkt Valora vertiefte Beachtung. Der Verwaltungsrat erwartet, dass Nachhaltigkeit ein integraler Bestandteil des Geschäfts von Valora wird. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere Rolle als Arbeitgeberin, auf unsere Auswirkungen auf die Umwelt und auf gesunde, nachhaltige Lebensmittel. Valora ist noch nicht in jedem Aspekt dort, wo sie sein soll, aber wir machen kontinuierlich Fortschritte. Und wir setzen alles daran, unseren Ansprüchen an uns selber gerecht zu werden. Das sind wir unseren Stakeholdern und der Umwelt schuldig.

Valora hat 2018 zudem weitere wichtige Schritte unternommen, um ihre langfristige Finanzierungsstruktur zu optimieren. So haben wir die attraktiven Marktbedingungen genutzt und im Laufe des vergangenen Jahres zwei Schuldscheindarlehen platziert und bestehende Anleihen abgelöst. Diese Massnahmen wirken sich zukünftig positiv auf den Gewinn pro Aktie aus.

Wir sind optimistisch für das Geschäftsjahr 2019 und sehen uns mit unserem klaren strategischen Fokus auf Convenience und Food Service für weiteres Wachstum gut positioniert. Bereits heute sind wir die in der Schweiz führende Betreiberin von Kiosken und Convenience Stores, eine der grössten Snacking-Anbieterinnen Deutschlands und eine weltweit führende Produzentin

von Laugenbackwaren. Auf dieser Basis treiben wir unser Geschäft weiter voran.

Die rund 15000 Mitarbeitenden in unserem Netzwerk tragen entscheidend zum Erfolg von Valora bei und sorgen bei unseren Kundinnen und Kunden für das kleine Glück unterwegs. Ihnen gebührt grosser Dank. Ebenfalls bedanken wir uns bei all unseren Geschäftspartnern und Lieferanten für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Auch Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir herzlich für das entgegengebrachte Vertrauen, das es uns ermöglicht, die Wachstumsstrategie von Valora erfolgreich umzusetzen. Wir freuen uns, an der kommenden Generalversammlung vom 29. März 2019 eine unveränderte Dividende von CHF 12.50 zu beantragen. Die Ausschüttung der Dividende erfolgt vollumfänglich aus Kapitalreserven.

Mit den besten Grüssen



Franz Julen
Präsident des Verwaltungsrats



Michael Mueller
CEO



Good Food

FRUCHTSÄFTE

MILCHDRINKS

Snacks

CHARCUTERIE

APÉRO

CHIPS



Drink

LIMONADE

Cappuccino mit Schokolade
2.95

Schokoladenkugeln
2.45



«Derzeit liegt unser Fokus auf der Erneuerung und Weiterentwicklung bestehender Konzepte: zukunftsgerichtet, praktisch und frisch.»

*Michael Mueller
CEO Valora*



Herr Mueller, wie hat sich Valora 2018 weiterentwickelt?

Wir verfolgen seit Jahren konsequent unsere Strategie und haben auch im vergangenen Jahr grosse Fortschritte gemacht. Am Anfang dieses Strategiezyklus ging es darum, uns auf unser Kerngeschäft zu fokussieren und dieses zu konsolidieren. Ab 2015/2016 folgten verstärkt Wachstumsinitiativen unter anderem mit Akquisitionen. Derzeit liegt unser Fokus auf der Erneuerung und Weiterentwicklung bestehender Konzepte: zukunftsgerichtet, praktisch und frisch.

Was haben Sie denn im letzten Jahr konkret gemacht?

Besonders stolz bin ich auf die komplette Überarbeitung unseres Convenience-Formats avec. Das ist dem neuen Management Team in der Schweiz in nur fünf Monaten gelungen. Seit Juli sind wir bereits mit neun Verkaufsstellen nach neuem Konzept präsent. Das Konzept ist konsequent auf modernste Foodvenience und ultrafrische Produkte ausgerichtet. Sie werden mit dem neuen Label «Handmade with Love» klar gekennzeichnet. Wir führen jetzt auch eine regionale Produktlinie – in der Schweiz eine Neuheit im kleinflächigen Detailhandel.

Und bei k kiosk, dem bekanntesten Valora Format, ist alles beim Alten geblieben?

Nein. Wir haben auch das k kiosk Konzept komplett überarbeitet und eröffnen die ersten neuen Verkaufsstellen im Frühjahr 2019. Auch hier gilt: Mehr Food und mehr Frische. Dazu haben wir das Design modernisiert, bieten mehr Regionalität, und wir haben die Verkaufsprozesse vereinfacht. Auch ein erster Press & Books erscheint seit Kurzem am Flughafen Zürich in neuem Kleid.

Sie haben Ende 2018 Schlagzeilen mit der Ankündigung des ersten kassenlosen Stores in der Schweiz gemacht.

Die avec box ist ein einzigartiges Konzept, das die Foodvenience und das Frische-Sortiment von avec wo immer zulässig 24/7 zugänglich machen soll. Möglich wird dies dank unseren Anstrengungen im Bereich der Digitalisierung. Über eine App gelangt man in den Store, scannt die gewünschten Produkte und bezahlt sie unmittelbar. Die Kunden können so rund um die Uhr und im eigenen Tempo einkaufen. Damit sind wir Innovationsleader in der Schweiz.

Bei k kiosk entwickeln wir ein ähnliches Konzept, wollen aber noch einen Schritt weitergehen: Dank der Kooperation mit dem Silicon Valley Startup AiFi und deren «Auto-Checkout»-Technologie entfällt sogar das Scannen. Die Kunden betreten einfach die k kiosk box, nehmen, was sie brauchen, und gehen wieder.

Es gab sogleich auch Kritik.

Ja, und diese nehmen wir ernst. Unter anderem wird uns vorgeworfen, wir würden damit Personal abbauen und die Arbeitsbedingungen für die Mitarbeitenden würden sich verschlechtern.

Und?

Wir sind heute bereits mit rund 2800 Verkaufsstellen im europäischen Markt präsent und verfolgen eine Wachstumsstrategie. Neue Technologien und Konzepte wie die avec box helfen uns, das Angebot weiter auszubauen und noch mehr Convenience zu bringen – auch im Einkaufserlebnis. Wir wollen den Menschen einfach weitere Einkaufsmöglichkeiten bieten und dabei dem steigenden Kundenbedürfnis nach Flexibilität noch stärker entsprechen. Gleichzeitig können wir neue und auch weniger frequenzstarke Lagen erschliessen. Nach der Eröffnung der ersten avec box im Frühling 2019 müssen wir aber zuerst Erfahrun-

gen sammeln, bevor wir weiter ausrollen. Der Aufgabenschwerpunkt der Mitarbeitenden in der avec box verlagert sich. Sie werden während ihrer Anwesenheit im Store neu nicht mehr kassieren, sondern mehr Zeit für die Kunden haben – sei es mit Auskünften zur App, zum Einkaufsprozess oder zum Sortiment. Gleichzeitig kümmern sie sich um den Laden.

«Neue Technologien helfen uns dabei, das Angebot weiter auszubauen und noch mehr Convenience zu bringen – auch im Einkaufserlebnis.»

Im Jahr 2017 kauften Sie den deutschen Backgastronomen BackWerk. Wie läuft es?

Mit der Akquisition von BackWerk sind wir in Deutschland eine führende Snack-Food-Anbieterin geworden. In der Zwischenzeit ist BackWerk fester Bestandteil von Valora. Mit der Eröffnung neuer Standorte sind wir im Plan, wobei wir das Netzwerk gleichzeitig um weniger lukrative Standorte bereinigen. Erstmals haben wir in Frankfurt ein BackWerk an einem Flughafen eröffnet, in Winterthur hat die erste Filiale nach neuem Konzept in der Schweiz aufgemacht und wir bieten jetzt BackWerk Produkte bei ServiceStore DB. Gleichzeitig verkaufen wir bei BackWerk nun unser eigenes Laugengebäck ebenso wie ok.–Produkte. Das zeigt beispielhaft, wie wir Synergien nutzen und von unserer integrierten Wertschöpfungskette profitieren.

Sie sprechen auch die eigene Produktion von Laugenbackwaren an.

Wir sind heute eine der weltweit führenden Produzentinnen von Laugengebäck und stellen jährlich rund 650 Mio. Stück Backwaren her – für unsere eigenen Verkaufsstellen, aber primär auch

für Drittkunden (B2B). Das B2B-Geschäft ist 2018 mit +5.9% in lokaler Währung stark gewachsen und unsere Produktionswerke sind voll ausgelastet. Umso mehr macht der Ausbau der Kapazitäten Sinn. Bei Ditsch USA konnten wir diese im vergangenen Jahr bereits verdoppeln. Und mit dem Bau einer weiteren Produktionslinie in den USA und zwei in Deutschland sind wir auf Kurs, um im vierten Quartal 2019 die Produktion aufzunehmen.

EBIT in Mio. CHF

2017
79
2018
90

Sind sie mit dem B2C-Geschäft im Food Service ebenso zufrieden?

Unsere Umsätze auf vergleichbarer Fläche sind bei Ditsch (+1.4%) und auch bei Food Service Schweiz (+2.7%) gestiegen. Zu Letzterem beigetragen haben sicherlich unser ebenfalls 2018 aufgefrischtes Brezelkönig Konzept und die konsequente Weiterentwicklung der Produkte. Zudem haben wir auch das Ditsch Verkaufsstellennetz weitestgehend bereinigt.

Food Service hat sich gesamthaft gut entwickelt, was sich in den Nettoumsatzerlösen von +26.6% zeigt. Diese Steigerung gründet einerseits im Effekt der volljährigen Konsolidierung von BackWerk, andererseits im organischen Wachstum auf vergleichbarer Fläche. Diese beiden Effekte treiben auch die Profita-

bilität auf Stufe EBIT mit einem Wachstum von +30.1%.

Wie entwickelte sich das operative Geschäft 2018 insgesamt?

Wir haben in den vergangenen Jahren immer ambitionierte und realistische Ziele kommuniziert und diese eingehalten. Das gilt auch für 2018. So stieg der EBIT um +13.7% auf CHF 89.8 Mio. Die EBIT-Marge liegt im Vorjahresvergleich nun um +0.3%-Punkte höher auf 4.2%. Die Bruttogewinnmarge steigerten wir um +1.9%-Punkte auf 45.5%. Die Nettoumsätze haben sich um +6.0% erhöht und inklusive der Verkaufserlöse unserer Franchisepartner erzielten wir ein Wachstum im Aussenumsatz von +11.3% auf CHF 2 731 Mio. Und trotz hoher Investitionen in unsere Produktionsanlagen liegt der Free Cashflow pro Aktie auf Höhe der attraktiven Dividende.

Was führte konkret zum Umsatzwachstum?

BackWerk, das 2017 nur mit den letzten beiden Monaten konsolidiert war, hat 2018 massgeblich zum Umsatzwachstum beigetragen. Hinzugekommen sind positive Währungseinflüsse und die höheren Umsätze bei den übrigen Food-Service-Bereichen. Schliesslich verzeichnen wir bei Retail DE/LU/AT eine hauptsächlich währungsbedingte Steigerung im Aussenumsatz von +5.2%. Bei Retail CH ist der effektive Umsatz mit -0.3% gegenüber Vorjahr etwas tiefer. Was ich aber ganz klar hervorheben will: Retail CH ist auf vergleichbarer Fläche +0.4% gewachsen. Zudem ist die Zahl der Verkaufsstellen in der zweiten Jahreshälfte seit längerem wieder stabil. Das zeigt, dass wir in der Transformation des Kioskgeschäfts Vieles richtig machen.

Wie sieht die Kostensituation aus?

Die Kosten sind 2018 um +10.4% gestiegen – einerseits aufgrund höherer ope-

rativer Kosten von BackWerk, andererseits volumenbedingt aufgrund der höheren Produktion. Demgegenüber hat sich der EBIT auf Stufe Gruppe verbessert dank BackWerk und aus dem operativen Wachstum von Food Service und Retail CH. Daraus resultiert eine operative Profitabilitätssteigerung – absolut und in der Marge.

Stichwort Profitabilität: Ist Retail CH noch immer so profitabel?

Wir konnten die Profitabilität in diesem Marktbereich auf dem hohen Niveau des Vorjahres halten. Nicht vergessen darf man, dass in den Zahlen 2017 noch ein Buchgewinn aus dem Verkauf des im Zuge der Naville Akquisition erstandenen Gebäudes in Genf enthalten war. Operativ ist der EBIT um +4.6% gestiegen.

«Wir haben in den vergangenen Jahren immer ambitionierte und realistische Ziele kommuniziert und diese eingehalten.»

Im deutschen Retailgeschäft scheint die Situation nicht so rosig.

Retail DE/AT/LU hat 2018 ein anspruchsvolles Geschäftsjahr erlebt; der EBIT ist um -25.1% gesunken. Allerdings haben wir diese Entwicklung dank Food Service und Retail CH überkompensiert.

Das Pressegeschäft war in Deutschland also auch in der zweiten Jahreshälfte 2018 noch stark unter Druck?

Ja, Retail Deutschland erfährt verzögert zur Schweiz einen verstärkten marktgetriebenen Rückgang im hochmargigen Pressebereich. Wir geben hier Gegensteuer, indem wir die Kosten senken und

beispielsweise den Ausbau von E-Smoke forcieren. Es braucht Zeit, bis die Massnahmen voll greifen. Im zweiten Halbjahr konnten wir den Presseeffekt bereits grösstenteils abfedern. Tabak, Food, Non-Food und Dienstleistungen entwickelten sich erfreulich, sodass bei Retail DE/AT/LU auf vergleichbarer Fläche nur -0.2% weniger Nettoumsatz resultierte.

Alternative Nikotinprodukte scheinen zu boomen.










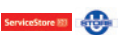




Sie liegen im Trend und wir gehören zu den ersten flächendeckenden Anbietern. In Deutschland sind wir mit E-Smoke schon etwas weiter als in der Schweiz. Auch wenn weiterhin Nischenprodukte, nimmt die Nachfrage nach E-Zigaretten und zum Beispiel auch nach «Heat not Burn»-Alternativen stetig zu. Der Jugendschutz ist uns dabei sehr wichtig. Deshalb gilt bei Valora auch in der Schweiz ein Mindestalter 18 für sämtliche E-Smoke- und Tabak-Produkte, auch wenn dies das Gesetz noch nicht überall so vorgibt.

Was hat sich bei den verschiedentlich genannten Dienstleistungen 2018 getan?

Dienstleistungen nehmen an Bedeutung zu und helfen uns, den Presserückgang zu kompensieren. Möglich machen dies innovative Digitalösungen mit Drittfirmen und unser dichtes Verkaufstellennetz. Gerade für neue Bezahl- oder Pick-up/Drop-off-Möglichkeiten ist dieses hochinteressant. Das Angebot des Anfang 2018 lancierten Swisscom easy point konnten wir im Jahresverlauf ausbauen. Neu ist auch die Sonect App, mit der man an den Schweizer Kiosken Bargeld beziehen kann. In Deutschland bieten wir neu «amazon vor Ort aufladen». Das sind nur einige Beispiele, die illustrieren, dass das Einkaufen von morgen die Online-Welt und die physischen Verkaufsstellen wieder näher zusammenbringt.

POS-NETZWERK TOTAL

31.12.2018

		 Schweiz	 Deutschland	 Luxemburg	 Österreich	 Niederlande	TOTAL
RETAIL	 k kiosk	912	225	66			1 203
	 cigo & Subformate/ Partner		421				421
	 Press & Books	29	159	6	10		204
	 avec	141	5				146
	 ServiceStore DB/ U-Store		128				128
FOOD SERVICE	 BackWerk	2	304		25*	22	353
	 Ditsch		210				210
	 Brezelkönig	61			3		64
	 Caffè Spettacolo	30		2			32
TOTAL		1 175	1 452	74	38	22	2 761

* Inkl. 3 POS in Slowenien

bob Finance ist vor allem im Online-Geschäft tätig. Wie kommen Sie voran?

bob Finance erzielte ein profitables zweites Halbjahr und wir wollen nun mehr investieren. 2018 wurde das Angebot durch neue digitale Zahlungs- und Finanzierungsprodukte für den B2B2C-Bereich erweitert. Partner profitieren damit von Umsatzsteigerungen, die Kunden von mehr Convenience. Entsprechend stossen die Produkte bei Online-Händlern wie auch im stationären Handel auf reges Interesse. Erste Partnerschaften wurden erfolgreich lanciert.

«Das Einkaufen von morgen bringt die Online-Welt und die physischen Verkaufsstellen wieder näher zusammen.»

Ein Novum soll auch der Future Store werden. Womit können wir da rechnen?

Die Eröffnung des Future Store im Zürich Hauptbahnhof ist im April 2019 vorgesehen. Unter dem Namen avec X wird er Valora als Versuchslabor dienen, in dem neu entwickelte, digitale Aspekte des Einkaufserlebnisses wie Check-out-Prozesse und Personalisierung sowie auch weitere Zukunftsthemen im Convenience-Bereich getestet werden.

Und wohin geht langfristig die Reise von Valora selbst?

Valora bietet beste Food- und Convenience-Konzepte. Das ist unsere Vision. Um das zu erreichen, streben wir nach operationaler Exzellenz, konstanter Innovation und Agilität sowie optimaler Wertschöpfung. Grundlegende Prämisse dabei ist ein umfassendes Kunden- und Formatverständnis.

Welche strategischen Hebel stellen Sie im Hinblick auf diese Vision?

Unsere Unternehmensstrategie haben wir weiter geschärft. Wir wollen die Foodvenience-Standorte an Verkehrsknotenpunkten und in Innenstädten ausbauen. Das gemeinsam mit unseren Agentur-

und Franchisepartnern. Unsere interne Produktkompetenz mit eigener Produktion und Eigenmarken wie ok.– gilt es weiter zu fördern. Gleichzeitig entwickeln wir das internationale B2B-Vertriebs- & Produktionsgeschäft mit Laugenbackwaren weiter. Dies alles soll unter Einsatz modernster Technologien für ein begeisterndes Kundenerlebnis und vereinfachte Prozesse erfolgen. Gleichzeitig verleihen wir der Nachhaltigkeit ein höheres Gewicht.

War Nachhaltigkeit bisher kein Thema für Valora?

Selbstverständlich war sie das. Aber die Nachhaltigkeit war bisher noch zu wenig systematisch in der Strategie verankert. Das ändern wir jetzt. Unsere Stakeholder erwarten zu Recht, dass Valora als verantwortungsbewusstes Unternehmen ihren Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung für Mensch und Umwelt leistet.

Vor dem Hintergrund der Strategie organisierte sich Valora neu. Warum war das nötig?

Wir wollen näher bei den Kunden sein, Neues einfach eingliedern können, Synergien nutzen und vom grossen Wissen im Unternehmen besser profitieren. Deshalb haben wir zusammengefasst, was zusammengehört, und die Struktur vereinheitlicht. Es gibt nun zwei Divisionen mit Markt- und Kundenfokus – Retail und Food Service – sowie konzernweite Shared Services. Unter anderem haben wir die B2C-Formate BackWerk und Ditsch in Deutschland gebündelt und die Verantwortung für digitale Innovationen direkt dem CEO unterstellt. Mit der neuen Aufstellung werden wir an Schlagkraft zulegen.

«Die Nachhaltigkeit war bisher noch zu wenig systematisch in der Strategie verankert. Das ändern wir jetzt.»

Wie treiben Sie das Wachstum voran?

Wir richten unsere Formate klar auf die aktuellen Kundenbedürfnisse aus und haben starke Marken, die nach wie vor grosses Wachstumspotenzial aufweisen. Valora ist mit den erneuerten Formaten ideal positioniert, um von den globalen Wachstumstrends der Convenience und Ausserhaus-Verpflegung zu profitieren. Dazu bieten wir künftig noch mehr einzigartige Snacking-Erlebnisse zu attraktivem Preis und bauen unser Dienstleistungsangebot für unterwegs aus. Die Investitionen in die Produktion werden sich zudem ab 2020 auszahlen. Ebenso sehen wir zum Beispiel mit BackWerk in den Niederlanden und Österreich oder über internationale Franchise-Partnerschaften mit Brezelkönig weitere Wachstumsmöglichkeiten. Schliesslich erlaubt unsere Kapitalsituation Akquisitionen, die unsere Formate und/oder unser Know-how ergänzen – wir prüfen regelmässig Opportunities.

Wie schätzen Sie Ihre Kapitalstärke und langfristige Finanzierung ein?

Unsere Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit hat es uns erlaubt, unsere Kapitalstruktur im letzten Jahr weiter zu optimieren. Zu Beginn des Jahres platzierten wir ein Schuldscheindarlehen über EUR 170 Mio. Im Dezember 2018 folgte ein weiteres Schuldscheindarlehen über EUR 100 Mio. und CHF 63 Mio, womit wir ein auslaufendes EUR-Schuldscheindarlehen sowie teilweise die CHF-Hybridanleihe refinanzierten. Die Tranche in Schweizer Franken ist eine Marktneuheit. Die starke Nachfrage übertraf unsere Erwartungen bei Weitem. Somit konnten

wir die attraktiven Marktbedingungen nutzen und unsere Finanzierungskosten weiter senken.

Ein Stolperstein ist der mögliche Verlust von Mietflächen im Zuge der aktuell stattfindenden SBB Ausschreibung.

Wir haben ein ausgezeichnetes Dossier eingereicht und sind überzeugt, dass wir mit den erneuerten und neuen Formaten genau die Bedürfnisse der Bahnreisenden treffen. Wir sind also optimistisch, dass die langjährige, starke Partnerschaft mit der SBB erfolgreich weitergeführt wird. Unser einzigartiges Know-how im kleinflächigen Retailgeschäft an Hochfrequenzlagen und das überzeugende Angebot mit einzigartigen Produkten und innovativen Dienstleistungen sind starke Argumente für die Wiedervergabe der Mietflächen an Valora.

«Valora ist bestens positioniert, um von den globalen Wachstumstrends der Convenience und der Ausserhaus-Verpflegung zu profitieren.»

Sie sind also optimistisch für das Jahr 2019?

Ja. Wir werden von den Vorteilen der neuen Organisation und auch von weiteren Synergieeffekten zwischen den Formaten und Märkten profitieren. Zahlreiche Massnahmen aus dem Jahr 2018 werden im neuen Jahr verstärkt zum Tragen kommen. Dazu gehören nicht zuletzt der weitere Rollout des neuen avec Konzepts und die Einführung des überarbeiteten k kiosk Konzepts. Der höhere Food-Anteil wird uns bezüglich Kundenfrequenzen, aber auch Margen helfen. Wir haben in den letzten Jahren gezeigt, dass unser Geschäftsmodell eine hohe Widerstandskraft aufweist und wir liefern können, was wir ankünden.

*Einladung
zur ordentlichen Generalversammlung
der Valora Holding AG*

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2019
EINLADUNG ZUR ORDENTLICHEN
GENERALVERSAMMLUNG DER VALORA HOLDING AG

TRAKTANDUM 1

*Genehmigung des Jahresberichts, der Jahresrechnung 2018 der Valora Holding AG
und der Konzernrechnung 2018 der Valora Gruppe*

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung des Jahresberichts, der Jahresrechnung 2018 der Valora Holding AG und der Konzernrechnung 2018 der Valora Gruppe.

TRAKTANDUM 2

Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2018

Der Verwaltungsrat beantragt, dem im Geschäftsbericht enthaltenen Vergütungsbericht in einer Konsultativabstimmung zuzustimmen.

TRAKTANDUM 3

Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns und der Reserve aus Kapitaleinlagen

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns sowie die Ausschüttung einer Dividende von CHF 12.50 pro Namenaktie aus der Reserve aus Kapitaleinlagen:

3.1 Verwendung des Bilanzgewinns

Vortrag des Bilanzgewinns auf neue Rechnung:

	2018
in TCHF	
Jahresgewinn 2018	48 165
+ Vortrag aus dem Vorjahr	160 984
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	209 149
Vortrag auf neue Rechnung	209 149

3.2 Verrechnungssteuerbefreite Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen

Ausschüttung einer Dividende von CHF 12.50 pro Aktie aus der Reserve aus Kapitaleinlagen (unter vorheriger Umqualifizierung des dafür erforderlichen Betrages in eine freie Reserve):

	2018
in TCHF	
Reserve aus Kapitaleinlagen (vor Ausschüttung)	117 980
Ausschüttung	-49 875
Reserve aus Kapitaleinlagen (nach Ausschüttung)	68 105

Bei Genehmigung des Antrags beträgt die Dividende CHF 12.50 brutto pro dividendenberechtigter Namenaktie von CHF 1 Nennwert und wird am 4. April 2019 ausbezahlt.

TRAKTANDUM 4

Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat beantragt die Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2018.

TRAKTANDUM 5

Genehmigung der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung

Gestützt auf Art. 27 der Statuten beantragt der Verwaltungsrat, die Vergütung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung wie folgt zu genehmigen:

5.1 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats von der ordentlichen Generalversammlung 2019 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen Vergütungen des Verwaltungsrats von maximal CHF 1 700 000 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020 (einschliesslich aller Sozialleistungen).

Erläuterung: Der Verwaltungsrat wird um zwei neue Mitglieder erweitert und wird für die Vergütungsperiode aus sieben Mitgliedern bestehen. Dies führt zu einer entsprechenden Erhöhung des beantragten Maximalbetrags gegenüber dem durch die GV 2018 genehmigten Betrag. Weitere Einzelheiten zur Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats finden sich im Vergütungsbericht unter Kapitel 7.2 auf Seite 81 f. sowie im Anhang der GV-Einladung.

5.2 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2020

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen und variablen Vergütungen der Konzernleitung von insgesamt maximal CHF 7 700 000 (einschliesslich aller Sozialleistungen) für das Geschäftsjahr 2020.

Erläuterung: Die Konzernleitung wird um ein zusätzliches Mitglied erweitert und besteht neu aus vier Mitgliedern. Deswegen liegt der beantragte Maximalbetrag um TCHF 800 über dem an der GV 2018 genehmigten Betrag für das Geschäftsjahr 2019. Die Vergütung für die Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2020 wird sich aus dem jährlichen Fixlohn, einem Short-Term Bonus (STB) und einem Long-Term Incentive Plan (LTI) zusammensetzen. Weitere Einzelheiten zu den konkreten Bezügen der Konzernleitungsmitglieder finden sich im Vergütungsbericht in Kapitel 5.3 auf Seite 76 f. sowie im Anhang der GV-Einladung.

TRAKTANDUM 6

Wahlen

6.1 Wiederwahl des Präsidenten und der weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl der folgenden Verwaltungsratsmitglieder, je für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2020:

- 6.1.1 Wiederwahl von Franz Julen als Mitglied und Präsident des Verwaltungsrats**
- 6.1.2 Wiederwahl von Markus Fiechter als Mitglied des Verwaltungsrats**
- 6.1.3 Wiederwahl von Peter Ditsch als Mitglied des Verwaltungsrats**
- 6.1.4 Wiederwahl von Michael Kliger als Mitglied des Verwaltungsrats**
- 6.1.5 Wiederwahl von Cornelia Ritz Bossicard als Mitglied des Verwaltungsrats**

Alle Wahlen werden einzeln durchgeführt.

6.2 Wahl von Insa Klasing als neues Mitglied des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt die Wahl von Insa Klasing als neues Mitglied des Verwaltungsrats für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2020.

Erläuterung: Insa Klasing ist seit 2017 CEO und Co-Founder des Startups TheNextWe, das Unternehmen im digitalen Mindset-Wandel begleitet. 2017 wurde sie vom World Economic Forum als Young Global Leader ausgezeichnet für ihr Engagement in Indien für eine grundlegende Bildung für alle und für ihre Position als jüngster General Manager aller Zeiten bei Yum! Brands. So war sie während fünf Jahren Geschäftsführerin von Kentucky Fried Chicken (KFC) in der DACH-Region und Dänemark, nachdem sie zuvor als Supply Chain and Equipment Director und als Company Operations Director für KFC UK tätig war. Zwischen 2006 und 2009 führte sie die britische Marke «innocent smoothies» als Country Manager in Deutschland ein, die als Marktführerin hervorging. Ihre Karriere begann sie 2004 in der Strategieberatung bei Bain & Company in London. Dies nachdem sie direkt nach dem Studium ab 2003 für die NGO Action Aid! in New Delhi aktiv war. Insa Klasing verfügt über einen Bachelor in Volkswirtschaftslehre, Politik und Philosophie der University of Oxford und einen Master in South Asian Area Studies der University of London. Sie ist Verwaltungsrätin der SV Group AG und Aufsichtsrätin von Sausalitos. Insa Klasing ist 39-jährig und deutsche Staatsbürgerin.

6.3 Wahl von Sascha Zahnd als neues Mitglied des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt die Wahl von Sascha Zahnd als neues Mitglied des Verwaltungsrats für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2020.

Erläuterung: Sascha Zahnd ist seit 2016 Vice President Global Supply Chain und Teil der obersten Führungsebene bei Tesla Inc. in Palo Alto, Kalifornien. Er gestaltet dabei aktiv weltweite Zukunftsthemen wie Mobilität, Energie, künstliche Intelligenz oder Industrie 4.0 mit. Zuvor war er während sechs Jahren für ETA SA / Swatch Group tätig, wo er als Mitglied der Geschäftsleitung die globale Supply Chain sowie die Komponenten-Produktionswerke verantwortete. Dabei positionierte er den gesamten Einkauf und die Logistik komplett neu und erhöhte die Flexibilität der Produktion markant. Von 2001 bis 2010 arbeitete er bei IKEA zuerst in der Schweiz und darauf in Schweden, Mexiko, den USA und China. Er begann seine Karriere für das Handelsunternehmen als Regional Logistics Manager, war unter anderem Sales Manager und stellvertretender Geschäftsführer von IKEA Retail in New York und in seiner letzten Rolle Head Supply Division Asia Pacific in Shanghai. Nach seiner Lehre als Speditionskaufmann in Basel, Schweiz, schloss Sascha Zahnd ein Studium als Betriebsökonom FH in Basel ab. Er verfügt zudem über einen Executive Master of Business Administration der IMD Business School Lausanne. Sascha Zahnd ist 43-jährig und Schweizer Staatsbürger.

6.4 Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwaltungsratsmitglieder als Mitglieder des Vergütungsausschusses zu wählen, je für eine Amtsdauer von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2020:

- 6.4.1 Wiederwahl von Markus Fiechter**
- 6.4.2 Wiederwahl von Michael Kliger**
- 6.4.3 Wahl von Insa Klasing**

Alle Wahlen werden einzeln durchgeführt.

6.5 Wiederwahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von Dr. Oscar Olano, staehelin olano Advokatur und Notariat, als unabhängigen Stimmrechtsvertreter für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2020.

6.6 Wiederwahl der Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl der Ernst & Young AG als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2019.

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Traktandierungsbegehren

Innert der dafür geltenden Frist bis zum 6. Februar 2019 sind bei der Gesellschaft keine Traktandierungsbegehren von Aktionären eingegangen.

Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht 2018 mit dem Jahresbericht und der Jahresrechnung der Valora Holding AG, der Konzernrechnung der Valora Gruppe, dem Vergütungsbericht sowie den Berichten der Revisionsstelle liegt ab dem 20. Februar 2019 am Sitz der Gesellschaft, Hofackerstrasse 40, 4132 Muttenz, Schweiz, zur Einsichtnahme auf. Zudem ist der Geschäftsbericht ab dem 20. Februar 2019, 07.00 Uhr, im Internet unter www.valora.com abrufbar.

Anmeldung/Zutrittskarte

Aktionäre, die am 20. März 2019 mit Stimmrecht im Aktienregister eingetragen sind, sind berechtigt, an der Generalversammlung teilzunehmen. Die Anmeldung zur Generalversammlung erfolgt mit dem Formular «Anmeldung/Vollmachterteilung». Anstelle des Formulars können Sie Ihre Angaben direkt online (elektronisch) vornehmen.

Wir bitten Sie, Ihre Anmeldung bis spätestens zum 21. März 2019 der Gesellschaft zu übermitteln. Die Zutrittskarte wird den Aktionären nach ihrer Anmeldung ab dem 21. März 2019 zugestellt.

Aus zeitlichen Gründen können wir Ihnen die Zutrittskarte ab dem 28. März 2019 nicht mehr per Post zustellen. Sollten Sie die Zutrittskarte nicht erhalten, so melden Sie sich bitte vor Beginn der Generalversammlung bei der Information (GV-Desk). Gegen Vorlage eines Identitätsausweises werden wir Ihnen die Zutrittskarte und die Stimmunterlagen persönlich aushändigen.

Stimmabgabe

Die Stimmabgabe erfolgt mittels elektronischer Abstimmungsgeräte (Tele voting).

Vollmachterteilung

Bitte benutzen Sie das Formular «Anmeldung/Vollmachterteilung» zur Erteilung einer Vollmacht und für Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter. Als unabhängiger Stimmrechtsvertreter fungiert Dr. Oscar Olano, staehelin olano Advokatur und Notariat, Malzgasse 15, CH-4052 Basel, +41 61 206 60 60.

Aktionäre haben zudem die Möglichkeit zur elektronischen Erteilung von Vollmachten und Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter im Internet unter <https://valora.shapp.ch>. Die persönlichen Zugangsdaten (Identifikation und Passwort) finden sich auf dem Formular «Anmeldung/Vollmachterteilung». Die elektronische Erteilung bzw. allfällige Änderungen elektronisch abgegebener Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter sind bis am 27. März 2019, 23.50 Uhr MEZ, möglich.

Votanten

Die Aktionäre werden gebeten, Voten unter Angabe ihres vollständigen Namens und Wohnsitzes bis zum 28. März 2019 per E-Mail an annette.martin@valora.com einzureichen oder unmittelbar vor der Generalversammlung schriftlich am Votantenpult abzugeben.

Muttenz, 8. März 2019

Für den Verwaltungsrat der Valora Holding AG



Franz Julen, Präsident

ERLÄUTERUNGEN ZUR VERGÜTUNGSABSTIMMUNG

Gemäss der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) wird der Verwaltungsrat an der diesjährigen Generalversammlung wie schon im Vorjahr die maximalen Gesamtbeträge der Vergütung von Verwaltungsrat und Konzernleitung zur Genehmigung vorlegen.

Die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung des Verwaltungsrats bezieht sich auf die Vergütungsperiode von der ordentlichen Generalversammlung 2019 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020 (siehe Traktandum 5.1). Die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung der Konzernleitung bezieht sich auf das Geschäftsjahr 2020 und umfasst sowohl fixe als auch variable Vergütungselemente (siehe Traktandum 5.2).

Nachstehend finden sich ergänzende Erläuterungen zu den beantragten maximalen Gesamtbeträgen der Vergütung für Verwaltungsrat und Konzernleitung.

Weitere Informationen zum Vergütungssystem und zur konkreten Vergütung für das Geschäftsjahr 2018 finden sich im Vergütungsbericht 2018. Die Aktionäre können an der Generalversammlung zudem in einer konsultativen Abstimmung ihre Meinung zum Vergütungsbericht ausdrücken.

Die Struktur der Vergütung des Verwaltungsrats ist gegenüber 2018 unverändert.

Die maximale Gesamtvergütung des Verwaltungsrats beinhaltet die Barvergütung, den Marktwert der gesperrten Aktien bei Zuteilung sowie die gesetzlichen Beiträge an die Sozialversicherungen.

Im Jahr 2018 wurden die Vergütungsprogramme für die Konzernleitung mit Unterstützung eines auf Corporate Governance und auf Vergütungsfragen spezialisierten externen Beratungsunternehmens vollständig überprüft und die Vergütungsstruktur angepasst. Im Rahmen dieser Anpassung wird die variable Komponente zu Lasten der fixen Vergütung erhöht und insbesondere im Long-Term Incentive Plan (LTI), der das bestehende Share Participation Program (SPP) ersetzt, eine stärkere Performance-Komponente eingeführt.

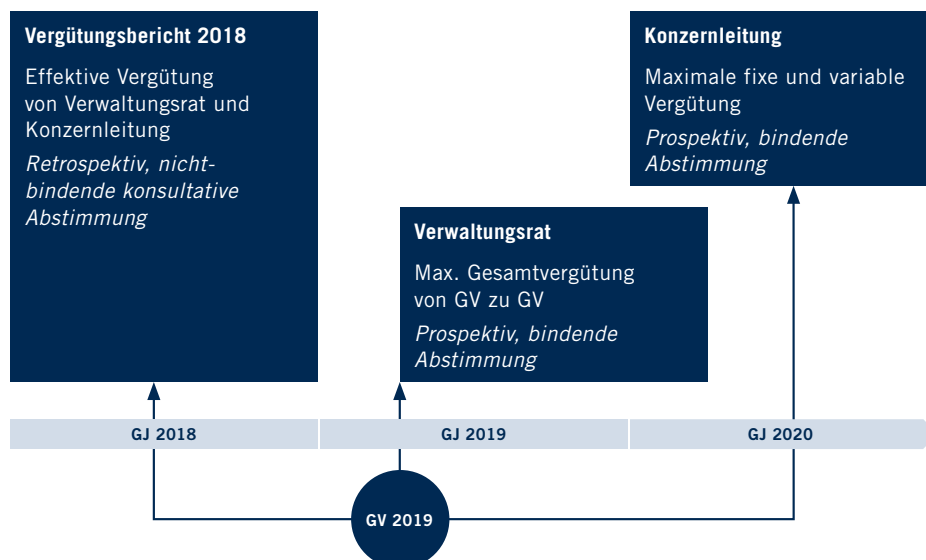
Die maximale Gesamtvergütung der Konzernleitung beinhaltet folgende Komponenten:

- Fixe Vergütung: Grundgehalt, Wert der Nebenleistungen, Arbeitgeberbeiträge an Pensionspläne und an die Sozialversicherungen
- Maximal mögliche Auszahlung unter dem variablen Short-Term Bonus (STB), sofern die Profitziele voll erfüllt werden und der vertraglich vereinbarte Betrag in Form von Aktien bezogen wird
- Marktwert der anwartschaftlichen Aktienzuteilung unter dem Long-Term Incentive Plan (LTI) bei Zuteilung

Dementsprechend ist der Betrag der maximalen Gesamtvergütung, welcher der Generalversammlung zur Genehmigung vorgelegt wird, unter Umständen deutlich höher als die Vergütung, welche die Mitglieder der Konzernleitung aufgrund ihrer erzielten Leistungen effektiv erhalten.

Der effektiv ausbezahlte Betrag wird im Vergütungsbericht für das betreffende Geschäftsjahr offengelegt, über den die Aktionäre anlässlich der darauffolgenden Generalversammlung konsultativ abstimmen.

Die folgende Grafik zeigt die Struktur der vergütungsbezogenen Abstimmungen an der Generalversammlung 2019:



ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2019

ANHANG ZUR GV-EINLADUNG

Die prospektive bindende Abstimmung über die Gesamtvergütungen in Kombination mit einer rückwirkenden konsultativen Abstimmung über den Vergütungsbericht bietet den Aktionären eine weitreichende Mitsprache bei der Festsetzung der Vergütungen.

Traktandum 5.1 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats von der ordentlichen Generalversammlung 2019 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen Vergütungen des Verwaltungsrats von maximal TCHF 1 700 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020 (einschliesslich aller Sozialleistungen).

Erläuterung: Der Verwaltungsrat wird um zwei neue Mitglieder erweitert und wird für die Vergütungsperiode aus sieben Mitgliedern bestehen. Dies führt zu einer entsprechenden Erhöhung des beantragten Maximalbetrags gegenüber dem durch die GV 2018 genehmigten Betrag.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten für ihre Tätigkeit eine fixe Vergütung. Diese Vergütung wird im Regelfall zu 80 % in bar und zu 20 % in gesperrten Namenaktien der Valora Holding AG ausbezahlt. In begründeten Fällen kann der Verwaltungsrat entscheiden, einen höheren oder geringeren Prozentsatz der Gesamtvergütung in Aktien zu entrichten. Die Berechnung des Aktienanteils erfolgt auf Basis eines Durchschnittskurses der Valora Namenaktien. Der Abschlag für die Sperrfrist wird für alle Mitglieder des Verwaltungsrats ersatzlos gestrichen.

Der beantragte maximale Gesamtbetrag der Vergütung in Höhe von TCHF 1 700 enthält einen Barbetrag in Höhe von TCHF 1 100, die oben erwähnten Aktien im Gegenwert von TCHF 300, geschätzte Sozialversicherungsabgaben von TCHF 200 sowie eine Reserve in Höhe von TCHF 100 der Gesamtsumme, um die Vergütung für allfällige besondere Aufgaben sowie unvorhergesehene Entwicklungen wie beispielsweise Aktienkursschwankungen abzudecken.

Für die Periode von der Generalversammlung 2019 bis zur Generalversammlung 2020 betragen die jährlichen Vergütungen unverändert:

Jährliche Vergütung	In CHF	Zahlungsform
Präsident	500 000	80 % in bar und 20 % in gesperrten Aktien
Vizepräsident	200 000	
Mitglied des Verwaltungsrats	140 000	
Vorsitz NCC/Audit Committee	30 000	
Mitgliedschaft NCC/Audit Committee	15 000	

Traktandum 5.2 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2020

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen und variablen Vergütungen der Konzernleitung von insgesamt maximal TCHF 7 700 (einschliesslich aller Sozialleistungen) für das Geschäftsjahr 2020.

Erläuterung: Die Konzernleitung wird um ein zusätzliches Mitglied erweitert und besteht neu aus vier Mitgliedern. Deswegen liegt der beantragte Maximalbetrag um TCHF 800 über dem an der GV 2018 genehmigten Betrag für das Geschäftsjahr 2019. Die Vergütung für die Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2020 wird sich aus dem jährlichen Fixlohn, einem Short-Term Bonus (STB) und einem Long-Term Incentive Plan (LTI) zusammensetzen.

Der Fixlohn ist als Barvergütung ausgestaltet und wird je nach Funktion maximal 45 % (CEO) und maximal 60 % (Mitglieder der Konzernleitung) der Gesamtvergütung des jeweiligen Mitglieds ausmachen.

Der Short-Term Bonus (STB) entspricht für alle Konzernleitungsmitglieder maximal 30 % der Gesamtvergütung und wird bei Erreichung kennzahlenorientierter Ziele ausgerichtet. Die Vergütung ist von mindestens zwei im Voraus definierten Profitzielen (z.B. EBIT, Net Working Capital) abhängig. Liegt der Zielerreichungsgrad der Kennzahlen unter 85 %, beträgt die effektive Zielerreichung 0 % und somit wird kein STB ausbezahlt. Die effektive Zielerreichung kann maximal 150 % betragen.

Der Long-Term Incentive Plan (LTI) entspricht für alle Konzernleitungsmitglieder rund 25 % der Gesamtvergütung und besteht aus einem Performance Share Unit Plan. Den Teilnehmern werden zu Beginn einer dreijährigen Leistungsperiode Performance Share Units (PSU) zugeteilt. Bei den PSU

handelt es sich um eine Anwartschaft auf Aktien. Die PSU berechnen nach Ablauf der Leistungsperiode zum Bezug von Aktien, unter der Bedingung, dass die gesetzten Leistungsziele erreicht werden. Die Leistungsziele werden zu Beginn der Leistungsperiode vom Verwaltungsrat festgelegt und beinhalten zwei Zielgrössen: Return on Capital Employed (ROCE) und Gewinn je Aktie (EPS). Die beiden Zielgrössen werden gleich stark gewichtet. Erreichen die Kennzahlen nicht mindestens einen definierten Zielerreichungsgrad von 85 %, beträgt die effektive Zielerreichung 0 %. Die effektive Zielerreichung kann maximal 150 % betragen. Die Übertragung der Aktien findet nach Ablauf der dreijährigen Leistungsperiode im Anschluss an die Feststellung der Jahresergebnisse und der Zielerreichung statt. Die übertragenen Aktien sind mit einer anschliessenden Sperrfrist von zwei Jahren versehen. Es wird kein Abschlag für die Sperrfrist gewährt.

Der beantragte Maximalbetrag wurde auf der folgenden Basis berechnet:

- Der Fixlohn wird gegenüber dem Vorjahr um rund 5 % reduziert.
- Der maximale Zielerreichungsgrad des STB beträgt 150 %.
- Die Aktienanwartschaft wird bei Zuteilung zum Marktwert bewertet.

Mit der neuen Vergütungsstruktur wird die SOLL-Kompensation nicht erhöht. Dafür wird die kurz- und langfristige variable Komponente zu Lasten der fixen Vergütung angepasst. Das Share Participation Programme (SPP) wird durch den leistungsbezogenen Long-Term Incentive Plan (LTI) abgelöst. Als Folge davon reduziert sich die garantierte Vergütung und ein höherer Anteil der Gesamtvergütung für die Konzernleitungsmitglieder wird leistungsabhängig. Dies setzt klare Anreize für die Konzernleitung zu hoher Performance im Interesse des Unternehmens und der Aktionäre.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Vergütung der Konzernleitung:

Geschäftsjahr	2017	2018	2019	2020
in TCHF				
Effektiv ausbezahlt	5 405	5 476		
Maximal genehmigt	6 600	6 400	6 900	
Total beantragte Vergütung				7 700

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2019

KENNZAHLEN

		31.12.2018	31.12.2017	Veränderung
Aussenumsatz ¹⁾	Mio. CHF	2 731.0	2 453.7	+ 11.3 %
Nettoumsatzerlös ¹⁾	Mio. CHF	2 122.1	2 001.6	+ 6.0 %
EBITDA	Mio. CHF	156.0	133.7	+ 16.7 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	7.4	6.7	
Betriebsergebnis (EBIT)	Mio. CHF	89.8	79.0	+ 13.7 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	4.2	3.9	
Reingewinn aus fortgeführten Geschäftsbereichen	Mio. CHF	64.1	57.1	+ 12.2 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	3.0	2.9	
in % des Eigenkapitals	%	10.4	7.7	
Netto-Einnahmen (Netto-Ausgaben) ²⁾				
aus operativer Tätigkeit	Mio. CHF	116.0	114.2	+ 1.6 %
aus gewöhnlicher Investitionstätigkeit	Mio. CHF	-67.0	-32.1	+ 108.4 %
Free Cashflow ²⁾	Mio. CHF	49.0	82.0	-40.2 %
Gewinn je Aktie ²⁾	CHF	15.28	15.26	+ 0.1 %
Free Cashflow je Aktie ²⁾	CHF	12.47	23.93	-47.9 %
Anzahl eigene Verkaufsstellen		1 868	1 882	-0.7 %
davon Agenturen		1 105	1 031	+ 7.2 %
Anzahl Franchise-Verkaufsstellen		881	872	+ 1.0 %
Nettoumsatzerlös pro Verkaufsstelle ¹⁾	CHF 000	1 136	1 064	+ 6.8 %
Aktienkurs	CHF	215.00	325.00	-33.8 %
Börsenkapitalisierung	Mio. CHF	846	1 277	-33.7 %
Flüssige Mittel	Mio. CHF	104.8	152.5	-31.3 %
Verzinsliches Fremdkapital	Mio. CHF	463.4	398.6	+ 16.2 %
Eigenkapital	Mio. CHF	613.8	737.9	-16.8 %
Bilanzsumme	Mio. CHF	1 326.2	1 408.9	-5.9 %
Anzahl Mitarbeitende	FTE	4 230	4 265	-0.8 %
Nettoumsatzerlös pro Mitarbeitende	CHF 000	502	469	+ 6.9 %

Prozentzahlen und Summen basieren auf den ungerundeten Zahlen der Konzernrechnung

¹⁾ 2017 restated aufgrund IFRS 15

²⁾ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

VALORA HOLDING AG

Hofackerstrasse 40
4132 MuttENZ, Schweiz
Fon +41 61 467 20 20
Fax +41 61 467 29 08
www.valora.com
info@valora.com