

FREITAG
13. APRIL 2018
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

Nach dem Verkauf des Naville Gebäudes im Februar konnten wir unseren Transformationsprozess im Jahr 2017 vollständig abschliessen und uns mit den Akquisitionen von BackWerk und Pretzel Baron auf die Stärkung unserer Positionierung als fokussierter Food- und Convenience-Anbieter konzentrieren. Gleichzeitig haben wir mit den geplanten Investitionen in den Ausbau unserer Produktionskapazitäten einen weiteren wichtigen Schritt angekündigt, um unsere Wachstumsstrategie voranzutreiben. Zudem erzielten wir ein erfreuliches Geschäftsergebnis und bestätigen damit die kommunizierten Erwartungen.

Die Akquisition von BackWerk macht Valora zu einem der führenden vertikal integrierten Food-Service-Anbieter in Deutschland. Neben der bereits hohen Präsenz an Verkehrsknotenpunkten sind wir mit BackWerk nun auch in den Innenstädten deutlich stärker vertreten. Gleichzeitig ermöglicht uns das etablierte Franchise-Unternehmen den Markteintritt in den Niederlanden und den -ausbau in Österreich. Auch im B2B-Geschäft haben wir mit der Übernahme des aufstrebenden Laugengebäckproduzenten Pretzel Baron in den USA und mit dem Austausch einer Produktionslinie bei der Brezelbäckerei Ditsch in Deutschland wichtige Weichen gestellt. Zudem haben wir aufgrund der starken Nachfrage die Planung des weiteren Ausbaus unserer Produktionskapazitäten in den USA und in Deutschland in Angriff genommen.

All dies wäre nicht möglich gewesen ohne das Vertrauen von Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Sie haben in den vergangenen Jahren immer an unsere Strategie geglaubt. Wir setzen alles daran, dieses Vertrauen kontinuierlich zu bestätigen. Ausdrück davon ist, dass wir neben den diversen Wachstums- und Investitionsaktivitäten auch mit unserem operativen Geschäft zeigten, dass unser Geschäftsmodell erfolgreich ist.

Das wird unter anderem im gestiegenen EBIT deutlich. Mit dem Anstieg der EBIT-Marge auf 4.0% erreichten wir ohne Berücksichtigung von Akquisitionskosten und EBIT-Beitrag von BackWerk das Mittelfristziel 2018 bereits vorzeitig. Auch mit dem Erreichen der Bruttogewinnmarge von 42.0% liegen wir ein Jahr vor dem Zeitplan. Der Ausenumsatz blieb 2017 stabil, während sich der Nettoumsatz ohne die veräusserte Naville Distribution leicht erhöhte.

Auch in der Digitalisierung macht Valora weitere Fortschritte. Neben neuen digitalen Dienstleistungen wie Pickup/Drop-off-Services erlaubt sie es uns unter anderem, die Kundenloyalität insgesamt zu erhöhen. Dabei unterstützt uns beispielsweise die seit März 2017 in der Schweiz erhältliche kiosk App. Ebenso vereinfachten wir im letzten Jahr unsere Vertriebsprozesse mit den Verkaufsstellen, indem wir in der Google Cloud eine einfach skalierbare und gut strukturierte Kommunikations- und Kollaborationsplattform aufbauten. Damit konnten wir bereits sieben bisherige Applikationen ablösen und sind in der Lage, neue Angebote deutlich schneller in unseren Verkaufsstellen verfügbar zu haben.

Zudem sind wir in der Umsetzung unserer langfristigen Finanzierungsstrategie auf Kurs: Nach der im Herbst 2017 erfolgreich abgeschlossenen Kapitalerhöhung im Umfang von CHF 166 Mio. konnte per Januar 2018 ein Schuldscheindarlehen von EUR 170 Mio. zu attraktiven Konditionen am Markt platziert werden, das auf ein grosses Investoreninteresse stiess. Aus den generierten Mitteln kann Valora unter anderem die im Jahr 2018 auslaufenden Kreditinstrumente zu deutlich besseren Konditionen refinanzieren.

Der Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr ist immer auch ein Moment des Dankes an unsere Kunden, die tagtäglich bei uns einkaufen. Unser Dank gilt aber auch allen Geschäftspartnern und Lieferanten für die vertrauensvolle

Zusammenarbeit. Und ganz besonders danken wir den rund 15000 Mitarbeitenden in unserem Netzwerk, die den Kunden mit ihrer Arbeit und ihrem grossem Engagement tagein, tagaus kleine Glücksmomente bescheren und sich dabei an unseren neuen Unternehmenswerten orientieren: nah, schnell, praktisch, frisch.

Auch Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, gebührt grosser Dank für Ihr uns entgegengebrachtes Vertrauen. So freuen wir uns, an der kommenden Generalversammlung vom 13. April 2018 eine unveränderte Dividende von CHF 12.50 zu beantragen. Die Ausschüttung der Dividende erfolgt vollumfänglich aus Kapitalreserven.

An dieser Stelle möchten wir Sie zudem über einen anstehenden Wechsel im Verwaltungsrat von Valora informieren. Bernhard Heusler hat sich entschieden, nach acht Jahren im Verwaltungsrat von Valora an der Generalversammlung nicht zur Wiederwahl anzutreten. Wir danken ihm herzlich für sein Engagement und seinen Beitrag in der Transformation von Valora.

Mit den besten Grüssen



Franz Julen
Präsident des Verwaltungsrats



Michael Mueller
CEO





*«Wir sind nun einer der
führenden vertikal integrier-
ten Food-Service-Anbieter
in Deutschland.»*

*Michael Mueller
CEO Valora*



**Michael Mueller, würden Sie der Aussage
«das Jahr 2017 war für Valora ein gutes»
zustimmen?**

Ja. Wir haben die Phase der Transformation hin zu einem fokussierten Convenience- und Food-Service-Anbieter abgeschlossen und gleichzeitig die Weichen für unser künftiges Wachstum mit der Übernahme von BackWerk und Pretzel Baron und dem Entscheid zum Ausbau unserer Laugenbackwaren-Produktion gestellt. Zudem konnten wir wichtige Fortschritte im Bereich der Effizienz- und Prozessoptimierung erzielen. Und wir haben mit dem Verkauf des Gebäudes La Praille die Naville Integration endgültig abgeschlossen. Alles in allem blicken wir also auf ein erfolgreiches Jahr zurück.

**Welches war aus Ihrer Sicht
das Highlight?**

Die Übernahme von BackWerk ist ein Meilenstein im Rahmen unserer kommunizierten Wachstumsstrategie. Damit sind wir nun einer der führenden vertikal integrierten Food-Service-Anbieter in Deutschland. Wichtig ist dabei auch das Vertrauen unserer Aktionäre, das nicht zuletzt durch die Genehmigung der Kapitalerhöhung zum Ausdruck kam. Darüber hinaus haben wir mit der auf 42.0% gesteigerten Bruttogewinnmarge das Mittelfristziel für 2018 bereits erreicht. Ohne Akquisitionskosten und EBIT-Beitrag von BackWerk liegt die EBIT-Marge bei 4.0%, womit wir das entsprechende Ziel ebenfalls ein Jahr früher erreicht haben.

**Bleiben wir kurz bei BackWerk. Welches
Potenzial steckt in diesem Format?**

BackWerk mit 345 Verkaufsstellen passt hervorragend zu unseren anderen Food-Service-Formaten wie Ditsch, Brezelkönig oder Caffè Spettacolo und ergänzt diese ideal durch sein «Feel Good Food»-Konzept. Zudem ergänzen die Innen-

stadtlagen von BackWerk unsere bisherigen Standorte an Verkehrsknotenpunkten und in Einkaufszentren. Schliesslich ist BackWerk ein ausgezeichnetes Sprungbrett für die weitere Internationalisierung von Valora und öffnet uns mit den Niederlanden einen neuen Markt.

Wie viele Neueröffnungen von BackWerk planen Sie denn im kommenden Jahr?

Unser Ziel ist, in den kommenden fünf Jahren brutto 80 bis 100 neue BackWerk Standorte zu eröffnen. Dabei gilt der Fokus den bestehenden Ländern Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Geplant sind auch einige Neueröffnungen in der Schweiz.

Im Zuge dieser Übernahme haben Sie eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Wie steht es insgesamt um die Kapitalstärke von Valora?

Wir sind sehr ausgewogen finanziert und haben die Mittel, um unser Wachstum weiter voranzutreiben. Mit unserer langfristigen Finanzierungsstrategie wollen wir unsere künftige strategische und finanzielle Flexibilität sicherstellen. Die Kapitalerhöhung ist im Zusammenhang mit der gesamten Refinanzierungsstrategie zu sehen. So haben wir im Januar 2018 auch ein neues Schuldscheindarlehen über EUR 170 Mio. zu deutlich besseren Konditionen ausgegeben. Diese Elemente dienen der Refinanzierung der Akquisition von BackWerk, den Investitionen in die Erweiterung der Produktionskapazitäten und der Refinanzierung der im Jahr 2018 fälligen Kapitalmarktinstrumente.

Neben BackWerk haben Sie auch den amerikanischen Brezelproduzenten Pretzel Baron übernommen.

Ja. Obwohl dies eine vergleichsweise kleine Firma ist, sehen wir in ihr ein grosses Potenzial. Diese Übernahme ermöglicht es uns, im US-Markt stärker

Fuss zu fassen – ein Markt der bezüglich Laugenbackwaren-Konsum übrigens heute schon fast gleich gross ist wie Deutschland. Wir haben die USA bisher aus Deutschland heraus beliefert, doch dort sind unsere Produktionskapazitäten knapp geworden. Deshalb investieren wir 2018/2019 in Deutschland ebenso wie in den USA insgesamt rund EUR 50 Mio. in den Ausbau der Produktion.

Das abgelaufene Jahr war geprägt von Akquisitionen. Wie lief denn das operative Geschäft?

Wir freuen uns, dass wir die kommunizierten Erwartungen bestätigt haben. Der EBIT stieg um +9.3% auf CHF 79.0 Mio. Die EBIT-Marge steigerten wir um +0.4%-Punkte auf 3.8%. Die Bruttogewinnmarge verbesserte sich wie erwähnt auf 42.0% (+0.5%-Punkte). Ohne die 2016 veräusserte Naville Distribution hätte sich der Nettoumsatz im Jahresvergleich um +0.9% erhöht.

EBIT in Mio. CHF

2016
72
2017
79

Wie ist es auf der Umsatzseite im Detail gelaufen?

Bei Retail DE/LU verzeichneten wir ein Umsatzwachstum von +7.0% und bei Food Service von +10.5%. Dieses Wachs-

«Wir sind sehr ausgewogen finanziert und haben die Mittel, um unser Wachstum weiter voranzutreiben.»

tum ist getrieben durch mehr Eigenstellen und durch starkes Umsatzwachstum auf gleicher Fläche insbesondere bei den Food-Service-Formaten (B2C). Ebenso haben wir im B2B-Bereich mehr Umsatz erzielt – trotz Austausch einer Produktionslinie in Oranienbaum während dem laufenden Betrieb. Der Zuwachs in Retail DE/LU und bei Food Service glich die tieferen Umsätze bei Retail CH/AT (–3.4%) mehr als aus. Der Rückgang war dort hauptsächlich bedingt durch eine tiefere Anzahl Verkaufsstellen und einen tieferen Same-Store-Index.

Und auf der Kostenseite?

Unsere anhaltende Kostendisziplin, Optimierungen im Sortiment und von Prozessen sowie Bereinigungen im Netzwerk führten insgesamt zu einer Verbesserung der EBIT-Marge. Insbesondere in der Schweiz erzielten wir starke Profitabilitätssteigerungen. Dem gegenüber blieb die Profitabilität bei Retail DE/LU und in der Division Food Service temporär unter Druck. Wir haben aber nicht nur gespart, auch die Mindestlöhne für unsere Mitarbeitenden in Deutschland und in der Schweiz wurden angehoben.

In der Schweiz haben Sie ja auch einen neuen Gesamtarbeitsvertrag abgeschlossen.

Ja. Nach konstruktiven Gesprächen mit unserem neuen Sozialpartner Kaufmännischer Verband Schweiz konnten wir einen neuen GAV für all diejenigen Mitarbeitenden in der Schweiz vereinbaren, die nicht bereits über einen ande-

ren GAV abgedeckt sind. Dabei haben wir die Bruttomindestlöhne durchwegs angehoben und Berufsausbildungen stärker honoriert. Eine Ausbildung soll sich auch finanziell lohnen und wir wollen ein fairer, attraktiver Arbeitgeber sein, bei dem sich die Mitarbeitenden weiterentwickeln können.

Kritisiert wurde aber, dass die Lohnerhöhungen zu gering ausgefallen seien und dass insbesondere die Angestellten der kiosk Agenturen nicht davon profitieren.

Es kommt immer darauf an, mit wem man die Löhne vergleicht. Unsere Ausgangslage mit den kleinflächigen Verkaufsstellen an Hochfrequenzlagen ist anders als diejenige der grossen Retailer. Die Kritik bezüglich der Agenturpartner ist ebenfalls nicht gerechtfertigt. Diese können sich freiwillig dem GAV unterstellen. Zudem sind sie bei neuen Verträgen mit uns verpflichtet, die Mindestlöhne aus dem jeweils aktuellen GAV einzuhalten. Bis anhin galten für sie die Mindestlöhne aus demjenigen GAV, der zum Zeitpunkt der Agentureroffnung vorlag.

Schauen wir zuerst noch einmal kurz zurück und sprechen wir über die Division Food Service. Erfüllte sie die Erwartungen im abgelaufenen Jahr?

Ja, absolut. Wir verzeichneten eine gute Entwicklung in allen Formaten. In der Schweiz sind wir auf vergleichbarer Fläche mit Brezelkönig und Caffè Spettacolo um +2.9% und in Deutschland mit Ditsch um +1.5% gewachsen. Im B2B-Geschäft haben wir um +3.7% zugelegt. Insgesamt hielten sich Umsatzsteigerungen in etwa die Waage mit höheren Kosten, insbesondere bei den Preisen für Molkereiprodukte. Trotz der Umbauarbeiten in Oranienbaum erhöhte sich der Gesamtumsatz der Division stark – eine sehr gute Ausgangslage für weiteres Wachstum.

Wohin geht denn die internationale Expansionsreise von Valora im Food Service?

Im B2B-Geschäft übertrifft die Nachfrage nach unseren Produkten die Produktionskapazitäten, weshalb die geplanten Erweiterungen in deren Ausbau dringend notwendig sind. Diese Nachfrage kommt einerseits aus unseren bestehenden Vertriebsmärkten in Europa, andererseits sehen wir auch in den USA, wo wir mit Pretzel Baron präsent sind, sowie in unseren bestehenden Exportmärkten grosses Wachstumspotenzial. Im B2C-Geschäft liegt unser Fokus auf den bestehenden Märkten Schweiz, Deutschland und Österreich sowie mit BackWerk auch den Niederlanden. Für Brezelkönig International konnten wir den Verkehrsgastronomiekonzern SSP als ersten Franchise-Partner in Österreich gewinnen und einen gemeinsamen Store am Flughafen Wien Schwechat eröffnen.

Im Vordergrund steht also auch in Zukunft das Franchisemodell?

Ja, Valora hat damit und auch mit dem Agenturpartnermodell gute Erfahrungen gemacht. Bereits heute betreiben wir 69% unserer Verkaufsstellen nach diesen Modellen. Die Franchisenehmer handeln als Unternehmer und partizipieren somit am gemeinsamen Erfolg. Mit BackWerk gehört nun ein sehr bekanntes und etabliertes Franchise-Konzept zur Gruppe, von dessen Erfahrungen wir gesamthaft profitieren werden.

Wie lief das Retailgeschäft im vergangenen Jahr?

Das Konsumentenverhalten befindet sich in einem starken Wandel, was gerade auch auf den Presse- und Tabakverkauf Auswirkungen hat. In der Schweiz und in Deutschland verzeichneten wir einen weiteren Rückgang bei den Pressezeugnissen. In der Schweiz sank der Tabakumsatz, während wir in Deutschland bei dieser Produktkategorie von

der Marktkonsolidierung profitieren und sogar zulegen konnten. Unsere starke Eigenmarke ok.– entwickelte sich ebenfalls sehr erfreulich und die über 700 Module mit Kaffee von Caffè Spettacolo und Starbucks in unseren Schweizer Verkaufsstellen finden grossen Anklang bei den Kunden. Wir sehen sowieso grosses Potenzial beim Convenience-Geschäft, was insbesondere auch unser Format avec betrifft.

Wie geht es denn mit avec weiter?

Wir haben im vergangenen Jahr am Konzept gefeilt und dieses in der Schweiz bereits mit zwei Verkaufsstellen getestet. Im laufenden Jahr wird dies einen noch höheren Stellenwert erhalten. Wir sind überzeugt, dass wir dank dem neuen Frischekonzept auch mit avec wieder wachsen werden.

Sie haben seit vergangenem Jahr in der Schweiz neu auch CBD-Hanfprodukte im Sortiment. Wie entwickelt sich dieses Angebot?
















Die Nachfrage ist gross. Solche Produkte scheinen ein echtes Kundenbedürfnis zu sein, insgesamt bleibt dies aber ein interessantes Nischenangebot. Besonders grosses Potenzial sehen wir in alternativen Nikotin- und E-Smoke-Produkten, die wir 2017 eingeführt haben. Gerade in Deutschland haben wir den E-Smoke-Rollout stark vorangetrieben. Tabak – und entsprechende Alternativ- und Ersatzprodukte – ist nach wie vor ein starker Frequenztreiber.

Eine Wachstumsinitiative im Bereich Retail betrifft das Geschäft als Dienstleistungspartner für Dritte. Wo stehen Sie damit?

Wir freuen uns, dass wir in der Schweiz weiterhin Tickets für den öffentlichen Verkehr verkaufen können. Die Reaktionen der Kunden auf die Ankündigung der SBB, dieses Angebot einzustellen, waren

POS-NETZWERK TOTAL

31.12.2017

Format	 Schweiz	 Deutschland	 Luxemburg	 Österreich / Slowenien	 Niederlande	 Frankreich	TOTAL
RETAIL  k kiosk	924	238	66				1'228
 cigo & Subformate/ Partner		439					439
 Press & Books	31	167	5	10			213
 avec	136	4					140
 ServiceStore DB / U-Store		118					118
FOOD SERVICE  BackWerk	2	304		24	15		345
 Ditsch		220					220
 Brezelkönig	56			5		2	63
 Caffè Spettacolo	33		2				35
TOTAL	1'182	1'490	73	39	15	2	2'801

«Innovation ist gefragt und zusammen mit der Digitalisierung ein Treiber unseres Retailgeschäfts.»

teils sehr stark. Auch haben wir unsere Zusammenarbeit mit der Post weiter ausgebaut und bieten zudem vermehrt Pick-up/Drop-off-Services an, etwa mit Swisscom easy point. Ebenso können Kunden an unseren Verkaufsstellen immer öfter bar bezahlen, was sie online bestellt haben. Erfreulich entwickeln sich auch unsere Angebote im Bereich der übrigen Finanzdienstleistungen. Dazu

gehört unser Konsumkreditangebot von bob Finance.

Wie entwickelt sich letzteres finanziell?

Wir sind mit den Kundenzahlen zufrieden und konnten unsere Marktposition noch einmal stärken. Der Life Time Value unseres Konsumkreditgeschäfts ist bereits seit einiger Zeit positiv und die wichtigen Kennzahlen entwickeln sich zufriedenstellend.

Und was kommt im neuen Jahr im Retail auf Valora zu?

Das Retailgeschäft ist ein fester Pfeiler unserer Strategie. Durch Konzeptauffrischungen, Sortimentsanpassungen, neue Dienstleistungsangebote sowie Mass-

nahmen zur Effizienzsteigerung gilt es, das bestehende Geschäft weiter auszubauen. Dabei ist Innovation gefragt; sie ist zusammen mit der Digitalisierung ein Treiber unseres Retailgeschäfts.

Sie betonen immer wieder die grossen Chancen der Digitalisierung für Valora. Wie beeinflusst diese das Geschäft konkret?

Sie ermöglicht neue Dienstleistungen wie die oben genannten, die wir aus eigener Kraft oder gemeinsam mit Partnern auf den Markt bringen. Unsere Digitalstrategie hilft uns aber auch bei Promotions- und Loyalitätsaktivitäten, wie wir dies mit der von der Branchenorganisation NACS prämierten k kiosk App bereits eingeführt haben. Die Digitalisierung hat

zudem einen grossen Einfluss auf unsere Effizienz und unsere Prozesse.

«Wir verstehen uns als Glücksbringer für unsere Kunden – nah, schnell, praktisch und immer mit frischen Ideen.»

Können Sie dafür ein Beispiel machen?

Im Laufe des vergangenen Jahres haben wir in der Google Cloud eine einfach skalierbare und gut strukturierte Kommunikationsplattform aufgebaut und in Rekordgeschwindigkeit auf alle Schweizer Retail-Verkaufsstellen ausgerollt. Sieben Applikationen haben wir damit abgelöst. Die mit VAPOS.info vereinfachte Vertriebskommunikation wird es uns auch erlauben, neue Angebote deutlich schneller in unseren Verkaufsstellen verfügbar zu haben. Unsere weiteren Formate werden nun schrittweise daran angebunden.

Valora hat mit der Digitalisierung nicht nur gute Erfahrungen gemacht. Wegen des Pilotprojekts Kundenfluss-Analyse im Hauptbahnhof Zürich gab es viel Kritik.

Valora nimmt das Thema Datenschutz sehr ernst und prüft entsprechende Projekte vorgängig sowohl technisch als auch juristisch intensiv. Wir haben damals aber wohl nicht gut genug informiert. Wir haben lediglich aufgrund von überall verfügbaren WiFi-Signalen von Smartphones die Kundenflüsse gemessen. Dies, um beispielsweise unseren Personalbedarf zu optimieren. Die aggregierten Daten, die Valora im Zusammenhang mit dem Projekt erhalten hat, liessen sich aufgrund deren Ano-

nymität zu keinem Zeitpunkt einer bestimmten Person zuordnen. Generell sind wir an Ansätzen und Lösungen interessiert, die uns wertvolle Informationen liefern können, selbstverständlich immer unter der Prämisse, dass sie datenschutzkonform sind und einen Kundennutzen bieten.

Wo liegt der Fokus von Valora im Jahr 2018?

Im weiteren Ausbau des Food- und Getränkeangebots sowie in der Umsetzung unseres neuen Frischekonzepts im gesamten Kiosk- und Convenience-Geschäft. Dazu stehen die Konsolidierung der BackWerk Übernahme, die weitere internationale Expansion sowie die Umsetzung der geplanten Erweiterung der Produktionskapazitäten im Fokus. Weiter werden wir in unsere Innovationsfähigkeit sowie in neue digitale Angebote und die Digitalisierung unserer Prozesse investieren. Wir haben also viel vor, sind aber bezüglich Management und Organisation sehr gut aufgestellt. Auch die beiden Neuzugänge in der erweiterten Konzernleitung – Roger Vogt als CEO Retail Schweiz & Österreich und Philipp Angehrn als Head Transformation & Project Management Office – werden uns dabei unterstützen.

Können die Mitarbeitenden bei diesem Tempo und so viel Wandel überhaupt mithalten?

Davon bin ich überzeugt. Wir haben ausgezeichnete Mitarbeitende auf allen Stufen und bei allen Formaten. An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeitenden für ihr Engagement und ihre Motivation danken. Valora will den Mitarbeitenden Perspektiven bieten und es ihnen ermöglichen, selber viel zu bewegen. Wir verstehen uns als Glücksbringer für unsere Kunden – nah, schnell, praktisch und immer mit frischen Ideen. Eine positive Unternehmenskultur ist wichtig für unseren Erfolg.

Was macht Ihnen Sorge, wenn Sie auf die kommenden Monate blicken?

Der verstärkte Presserückgang, die historisch hohen Rohstoffpreise für Molke-reiprodukte, abnehmende Frequenzen in Einkaufszentren sowie der erhöhte Wettbewerbsdruck an Hochfrequenzlagen bleiben natürlich herausfordernd. Aber: Ich bin überzeugt, dass wir bei Valora allen Grund zu Optimismus haben. Wir sind top aufgestellt, um den anhaltenden Trend Richtung margenstarke «foodvenience», steigende Frequenzen an Hochfrequenzstandorten, individuellere Angebote und einer Verschmelzung von digitalen und physischen Angeboten für uns zu nutzen. Dafür dürfen wir nicht stillstehen, sondern müssen innovativ und agil sein.

Sind hier weitere Akquisitionen auch wieder ein Thema?

Ja, denn wir verfolgen grundsätzlich eine Wachstumsstrategie und die Akquisition von BackWerk war sicher nicht die letzte. Unsere langfristige Finanzierungsstrategie erlaubt es uns auch, immer wieder solche Opportunitäten zu prüfen. Gleichzeitig wollen wir aber auch in unser organisches Wachstum, das bestehende Geschäft und innovative Angebote investieren.

«Wir sind top aufgestellt, um den anhaltenden Trend Richtung margenstarke <foodvenience> für uns zu nutzen.»

*Einladung
zur ordentlichen Generalversammlung
der Valora Holding AG*

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2018
EINLADUNG ZUR ORDENTLICHEN
GENERALVERSAMMLUNG DER VALORA HOLDING AG

TRAKTANDUM 1

Genehmigung des Jahresberichts, der Jahresrechnung 2017 der Valora Holding AG und der Konzernrechnung 2017 der Valora Gruppe

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung des Jahresberichts, der Jahresrechnung 2017 der Valora Holding AG und der Konzernrechnung 2017 der Valora Gruppe.

TRAKTANDUM 2

Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2017

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

Zuweisung an die gesetzliche Reserve und Vortrag auf neue Rechnung:

	2017
in TCHF	
Jahresgewinn 2017	49 499
+ Vortrag aus dem Vorjahr	111 596
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	161 095
Zuweisung an die gesetzliche Reserve	-111
Vortrag auf neue Rechnung	160 984

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):

	2017
in TCHF	
Reserve aus Kapitaleinlagen (vor Ausschüttung)	165 734
Ausschüttung	-49 875
Reserve aus Kapitaleinlagen (nach Ausschüttung)	115 859

Bei Genehmigung des Antrags beträgt die Dividende CHF 12.50 brutto pro dividendenberechtigter Namenaktie von CHF 1 Nennwert und wird am 19. April 2018 ausbezahlt.

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2018
EINLADUNG ZUR ORDENTLICHEN
GENERALVERSAMMLUNG DER VALORA HOLDING AG

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 2017.

TRAKTANDUM 5

Genehmigte Kapitalerhöhung

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung, ihn durch Ergänzung von Art. 3b Abs. 1 der Statuten zu ermächtigen, das Aktienkapital jederzeit bis zum 13. April 2020 durch Ausgabe von maximal 400'000 Namenaktien mit Nennwert von je CHF 1 um maximal CHF 400'000 zu erhöhen (genehmigte Kapitalerhöhung). Das genehmigte Kapital ermöglicht es der Gesellschaft, Investitions- und Akquisitionschancen rasch zu nutzen oder Kapitalerhöhungen zur weiteren Optimierung der Kapitalstruktur durchzuführen.

Der Text der beantragten Statutenänderung lautet wie folgt:

Art. 3b Abs. 1: Genehmigtes Aktienkapital (neu)

- ¹ Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis zum 13. April 2020 im Maximalbetrag von CHF 400'000 durch Ausgabe von höchstens 400'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1 zu erhöhen. Erhöhungen in Teilbeträgen sind gestattet. Zeichnung und Erwerb der neuen Aktien sowie jede nachfolgende Übertragung der Aktien unterliegen den Beschränkungen von Art. 4 dieser Statuten.

Der Rest von Art. 3b der Statuten bleibt unverändert.

TRAKTANDUM 6

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:

6.1 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats von der ordentlichen Generalversammlung 2018 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen Vergütungen des Verwaltungsrats von maximal CHF 1'400'000 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019 (einschliesslich aller Sozialleistungen). Weitere Einzelheiten zur Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats finden sich im Vergütungsbericht unter 7.2 auf Seite 52 f. sowie im Anhang der GV-Einladung.

6.2 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2019

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen und variablen Vergütungen der Konzernleitung von insgesamt maximal CHF 6'900'000 (einschliesslich aller Sozialleistungen) für das Geschäftsjahr 2019. Weitere Einzelheiten zu den konkreten Bezügen der Konzernleitungsmitglieder finden sich im Vergütungsbericht in Kapitel 5.3 auf Seite 49 f. sowie im Anhang der GV-Einladung.

TRAKTANDUM 7

Wahlen

7.1 Wiederwahl bisheriger Verwaltungsratsmitglieder

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl der folgenden Verwaltungsratsmitglieder, je für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2019:

7.1.1 Franz Julen

7.1.2 Markus Fiechter

7.1.3 Peter Ditsch

7.1.4 Michael Kliger

7.1.5 Cornelia Ritz Bossicard

Alle Wahlen werden einzeln durchgeführt.

Bernhard Heusler hat sich nach acht Jahren im Amt entschlossen, nicht mehr als Mitglied des Verwaltungsrats zu kandidieren.

7.2 Wiederwahl von Franz Julen als Präsident des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von Franz Julen als Verwaltungsratspräsident für eine Amtszeit von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2019.

7.3 Wiederwahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwaltungsratsmitglieder als Mitglieder des Vergütungsausschusses wieder zu wählen, je für eine Amtsdauer von einem Jahr, bis zum Abschluss der ordentlichen Generalversammlung 2019:

7.3.1 Markus Fiechter

7.3.2 Peter Ditsch

7.3.3 Michael Kliger

Alle Wahlen werden einzeln durchgeführt.

7.4 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 2019.

7.5 Wiederwahl der Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl der Ernst & Young AG als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2018.

ORGANISATORISCHE HINWEISE

Traktandierungsbegehren

Innert der dafür geltenden Frist bis zum 21. Februar 2018 sind bei der Gesellschaft keine Traktandierungsbegehren von Aktionären eingegangen.

Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht 2017 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 28. Februar 2018 am Sitz der Gesellschaft, Hofackerstrasse 40, 4132 MuttENZ, Schweiz, zur Einsichtnahme auf. Der Geschäftsbericht ist ab dem 28. Februar 2018, 07.00 Uhr, im Internet unter www.valora.com abrufbar.

Anmeldung/Zutrittskarte

Aktionäre, die am 4. April 2018 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 5. April 2018 der Gesellschaft zu übermitteln. Die Zutrittskarte wird den Aktionären nach ihrer Anmeldung ab dem 5. April 2018 zugestellt.

Aus zeitlichen Gründen können wir Ihnen die Zutrittskarte ab dem 12. April 2018 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 (Televoting).

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, staehe-
lin 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>.

Sofern Sie nicht bereits über einen Zugang verfügen, benötigen Sie für die Erstregistrierung Zugang zum Internet, eine E-Mail-Adresse und ein Mobiltelefon für den Empfang des SMS-Codes. Rufen Sie im Internet die Seite <https://valora.shapp.ch> auf und folgen Sie anschliessend der Bedienerführung am Bildschirm. Ihre persönlichen Zugangsdaten (Identifikation und Passwort) für die Erstregistrierung finden Sie auf dem Formular «Anmeldung/Vollmachterteilung» unter Ziffer 3.2. Sie haben die gleichen Möglichkeiten zur Erteilung von Weisungen wie auf dem zugestellten Formular. Die elektronische Erteilung bzw. allfällige Änderungen elektronisch abgegebener Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter sind bis am 11. April 2018, 23.50 Uhr MEZ, möglich.

Votanten

Die Aktionäre werden gebeten, Voten unter Angabe ihres vollständigen Namens und Wohnsitzes bis zum 12. April 2018 per E-Mail an annette.martin@valora.com einzureichen oder unmittelbar vor der Generalversammlung schriftlich am Votantenpult abzugeben.

MuttENZ, 21. März 2018
Für den Verwaltungsrat der Valora Holding AG



Franz Julien, 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 Abstimmung vorlegen.

Die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung des Verwaltungsrats bezieht sich auf die Vergütungsperiode von der ordentlichen Generalversammlung 2018 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019 (siehe Traktandum 6.1). Die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung der Konzernleitung bezieht sich auf das Geschäftsjahr 2019 und umfasst sowohl fixe als auch variable Vergütungselemente (siehe Traktandum 6.2).

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 2017 finden sich im Vergütungsbericht 2017. Die Aktionäre können an der Generalversammlung zudem in einer konsultativen Abstimmung ihre Meinung zum Vergütungsbericht ausdrücken.

Die Struktur der Maximalvergütung ist beim Verwaltungsrat gegenüber 2017 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 2017 wurden die Vergütungspakete der Konzernleitung anhand einer Executive-Studie in Zusammenarbeit mit

dem externen Partner Mercer überprüft. Die Studie zeigt, dass die Gesamtzielvergütung wettbewerbsfähig ist und die Konzernleitung bei einer Unternehmensleistung, die im Bereich der angestrebten Ziele liegt, eine Vergütung erhält, die sich im Marktmedian bewegt. Aufgrund der Erkenntnisse aus dieser Studie wird die Struktur der Gesamtvergütung der Konzernleitung für das Jahr 2019 angepasst. Im Rahmen dieser Anpassung wird die variable Komponente zu Lasten der fixen Vergütung erheblich 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 Aktien unter dem Long-Term-Incentive-Plan (LTI) bei Zuteilung

Dementsprechend ist die maximale Gesamtvergütung, die der Generalversammlung zur Abstimmung 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 2018:



ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2018

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 6.1 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats von der ordentlichen Generalversammlung 2018 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen Vergütungen des Verwaltungsrats von maximal TCHF 1 400 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2019 (einschliesslich aller Sozialleistungen).

Erläuterung: Der Verwaltungsrat wird für die Vergütungsperiode aus fünf Mitgliedern bestehen. 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 mit einem Abschlag, welcher die Sperrfrist berücksichtigt.

Der beantragte maximale Gesamtbetrag der Vergütung in Höhe von TCHF 1 400 enthält einen Barbetrag in Höhe von TCHF 860, die oben erwähnten Aktien im Gegenwert von TCHF 270, geschätzte Sozialversicherungsabgaben von TCHF 150 sowie eine Reserve in Höhe von 10 % der Gesamtsumme, um die Vergütung für allfällige besondere Aufgaben sowie unvorhergesehene Entwicklungen wie beispielsweise Aktienkursschwankungen abzudecken.

Für die Periode von der Generalversammlung 2018 bis zur Generalversammlung 2019 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 6.2 Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2019

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung der Gesamtsumme der fixen und variablen Vergütungen der Konzernleitung von insgesamt maximal TCHF 6'900 (einschliesslich aller Sozialleistungen) für das Geschäftsjahr 2019. Damit liegt der Betrag um TCHF 500 über dem an der GV 2017 genehmigten Maximalwert für das Geschäftsjahr 2018.

Erläuterung: Die Konzernleitung besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Die Vergütung für die Mitglieder der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2019 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 zwischen maximal 40% (CEO) und maximal 50% (Mitglieder der Konzernleitung) der Gesamtvergütung des jeweiligen Mitglieds ausmachen.

Der Short Term Bonus (STB) entspricht für alle Konzernleitungsmitglieder maximal 40% der Gesamtvergütung und wird bei Erreichung kennzahlenorientierter Ziele ausgerichtet. Die Vergütung ist von mindestens zwei im Voraus definierten Profitzielen (z.B. EBIT, ROCE) abhängig. Das Profitziel wird nur gewährt, wenn die Kennzahlen einen festgelegten Schwellenwert (z.B. 80% des definierten Profitziels) erreichen. Die effektive Zielerreichung kann zwischen 0% und maximal 150% liegen. Mindestens 20% des STB werden in Form von gesperrten Aktien ausbezahlt.

Der Long-Term-Incentive-Plan (LTI) sieht vor, basierend auf der dreijährigen Mittelfristplanung einen auf drei Jahre fest-

gelegten Richtwert in Prozent des EBIT der Konzernleitung jährlich zuzuweisen. Der Richtwert wird vom Verwaltungsrat vorbehaltlich ausserordentlicher Vorkommnisse wie Kauf- und Verkauf von Unternehmenswerten oder Änderungen in der Anzahl Mitglieder der Konzernleitung jährlich bestätigt. Der Zielwert entspricht für den CEO rund 25% und für die Mitglieder der Konzernleitung 20 bis 25% der Gesamtvergütung. Die Auszahlung erfolgt in Form von Aktien mit einer Sperrfrist von drei Jahren. Der Anrechnungspreis der Aktien basiert auf einem Durchschnittskurs der Valora Namenaktien mit einem Abschlag, welcher die Sperrfrist berücksichtigt. Während der Sperrfrist stehen dem Teilnehmer Stimm- und Dividendenrechte zu.

Der beantragte Maximalbetrag wurde auf der Basis folgender Annahmen berechnet:

- Der Fixlohn wird gegenüber dem Vorjahr um rund 30% reduziert.
- Der maximale Zielerreichungsgrad des STB beträgt 150%.
- Die Zielerreichung des Konzern-EBIT wird um maximal 20% übertroffen.

Mit der neuen Vergütungsstruktur wird die SOLL-Kompensation nicht erhöht. Dafür wird die variable Komponente zu Lasten der fixen Vergütung erheblich angepasst und insbesondere beim LTI eine stärkere Performance-Komponente eingeführt. Der Anstieg der variablen Vergütungselemente führt zu einer höheren Volatilität und entsprechend wird eine höhere maximale Gesamtvergütung beantragt. Diese kann nur erreicht werden, wenn die vom Verwaltungsrat definierten Profitziele voll erfüllt werden.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Vergütung der Konzernleitung:

Geschäftsjahr	2016 effektiv	2017 Maximal genehmigt	2017 effektiv	2018 Maximal genehmigt	2019 Maximal beantragt
in TCHF					
Fixlohn (inkl. aller Neben- und Sozialleistungen)	4 096	–	3 182	3 400	2 500
Variable Vergütung (STB)	758	–	646	500	1 700
Share Participation Program (SPP)	1 868	–	1 577	1 600	
Long Term Incentive Plan (LTI)					1 300
SOLL-Kompensation				5 500	5 500
Reserve ¹⁾	–	–	–	900	1 400
Total	6 722	6 600	5 405	6 400	6 900
Total beantragte Vergütung (inklusive Reserve)					6 900

¹⁾ Die Reserve für 2018 beinhaltet eine maximale Zielerreichung des STB von 150%, für 2019 eine maximale Zielerreichung des STB von 150% und von 120% für den Konzern-EBIT.

ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG VALORA 2018

KENNZAHLEN

		31.12.2017	31.12.2016	Veränderung
Aussenumsatz ¹⁾	Mio. CHF	2 561.6	2 573.6	-0.5 %
Nettoumsatzerlös ¹⁾	Mio. CHF	2 075.3	2 095.0	-0.9 %
EBITDA ¹⁾	Mio. CHF	133.7	127.6	+4.8 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	6.4	6.1	
Betriebsergebnis (EBIT) ¹⁾	Mio. CHF	79.0	72.3	+9.3 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	3.8	3.4	
Reingewinn ¹⁾	Mio. CHF	57.1	62.5	-8.6 %
in % des Nettoumsatzerlöses	%	2.8	3.0	
in % des Eigenkapitals	%	7.7	11.8	
Netto-Einnahmen (Netto-Ausgaben) ¹⁾				
aus operativer Tätigkeit	Mio. CHF	114.2	113.0	+1.1 %
aus gewöhnlicher Investitionstätigkeit	Mio. CHF	-32.1	-40.4	-20.4 %
Free Cashflow ¹⁾	Mio. CHF	82.0	72.6	+13.0 %
Gewinn je Aktie ¹⁾	CHF	15.26	17.27	-11.6 %
Free Cashflow je Aktie ¹⁾	CHF	23.93	21.74	+10.1 %
Anzahl eigene Verkaufsstellen		1 882	1 872	+0.5 %
davon Agenturen		1 031	1 014	+1.7 %
Anzahl Franchise-Verkaufsstellen		880	543	+62.1 %
Nettoumsatzerlös pro Verkaufsstelle ¹⁾	CHF 000	1 103	1 119	-1.5 %
Aktienkurs	CHF	325.00	289.25	+12.4 %
Börsenkapitalisierung	Mio. CHF	1 277	972	+31.4 %
Flüssige Mittel	Mio. CHF	152.5	159.4	-4.3 %
Verzinsliches Fremdkapital	Mio. CHF	398.6	361.9	+10.2 %
Eigenkapital	Mio. CHF	737.9	530.9	+39.0 %
Bilanzsumme	Mio. CHF	1 408.9	1 167.2	+20.7 %
Anzahl Mitarbeitende ¹⁾	FTE	4 265	4 228	+0.9 %
Nettoumsatzerlös pro Mitarbeitende ¹⁾	CHF 000	487	495	-1.8 %

Prozentzahlen und Summen basieren auf den ungerundeten Zahlen der Konzernrechnung

¹⁾ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

VALORA HOLDING AG

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