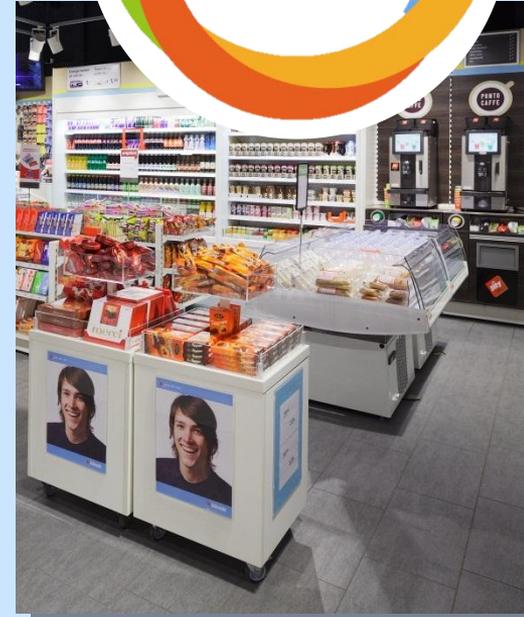


valora

Medien- & Investorenpräsentation

Geschäftsjahr 2012



Zürich, 26. März 2013

1

Einführung

2

Ergebnisse Geschäftsjahr 2012

3

Strategische Massnahmen Divisionen

4

Erwartungen 2013 | 2015

5

Ausblick | Zusammenfassung

Rückblick 2012

Erreichung wichtiger Meilensteine zur Steigerung der Profitabilität



1	Strategie	Erfolgreicher Abschluss «Valora 4 Growth» Akquisitionen Ditsch/Brezelkönig und Convenience Concept bilden Basis für profitables Wachstum und Ausbau der Retailkompetenz vor allem im Segment Sofortverzehr
2	EBIT EBITDA	CHF 65.8 Mio. leicht über den kommunizierten Erwartungen CHF 121.2 Mio. um 3.6% gegenüber Vorjahr verbessert
3	Valora Retail	Bereinigt um Einmaleffekte, stabiler Beitrag zum Gruppenergebnis trotz anhaltend starkem Presserückgang und schwachem Marktumfeld
4	Valora Services	Erste wichtige Meilensteine in der Neuausrichtung der Division: Devestition von Services Austria und Grosshandel Schweiz
5	Valora Trade	Bedeutende Verschlechterung der Wettbewerbsbedingungen im «classic» Trade resultiert in starkem Margendruck «new categories» (v.a. EMH, ScanCo) erfüllen Erwartungen

1

Einführung

2

Ergebnisse Geschäftsjahr 2012

3

Strategische Massnahmen Divisionen

4

Erwartungen 2013 | 2015

5

Ausblick | Zusammenfassung

Wichtigste Kennzahlen Geschäftsjahr 2012

Topline mit positivem Einfluss aus Akquisitionen | Bottomline stark beeinflusst durch Sondereffekte

in Mio. CHF

△ ggü. 2011

Aussenumsatz 3 320.2 +12.1%

Nettoerlös 2 847.9 +1.1%

Bruttogewinn 940.3 +7.3%

Bruttogewinnmarge 33.0% +1.9%P

Betriebskosten (netto) -874.6 +8.5%

EBITDA 121.2 +3.6%

EBITDA-Marge 4.3% +0.1%P

EBIT 65.8 -6.7%

EBIT-Marge 2.3% -0.2%P



Kommentare

- Positiver Beitrag der Akquisitionen am **Aussenumsatzwachstum** (CHF 470 Mio.)
- Anstieg **Bruttogewinn** insb. aufgrund Integration Ditsch/BK; operativer Rückgang bedingt durch schwachen Pressemarkt (Retail/Services) und Margendruck (Trade)
- **Betriebsergebnis** mit starkem Einfluss aus Einmaleffekten (Devestitionen)

Reingewinn Geschäftsjahr 2012

Akquisitionsbedingte Erhöhung der Finanzierungskosten

in Mio. CHF

△ ggü. 2011

EBITDA	121.2	➔	+3.6%
EBIT	65.8	➔	-6.7%
Finanzerfolg, netto	-12.6	➔	+237.9%
Ant. Ergebnis assoz. Ges./JV	0.5	➔	+83.7%
Gewinn vor Ertragssteuern	53.6	➔	-20.0%
Ertragssteuern	-7.9	➔	-21.3%
Steuerquote	14.7%	➔	-0.2%P
Reingewinn Konzern	45.7	➔	-20.2%



Kommentare

- Zunahme der Verschuldung (Akquisitionen) führte zu Erhöhung des **Zinsaufwands**
- **Steuerquote** im Rahmen der langfristigen Erwartungen

Kennzahlen Bilanz

Verlängerung der Bilanz aufgrund der Akquisitionen Convenience Concept und Ditsch/BK

in Mio. CHF

△ ggü. 2011

Bilanzsumme	1 602.1	➔	+45.2%
Flüssige Mittel	147.2	➔	+34.3%
Goodwill	469.6		+316.0 Mio.
Net Working Capital	136.3	➡	+16.2%
<i>NWC in % des Nettoerlös</i>	4.8%	➡	+0.6%P
Nettoverschuldung	361.6	➡	+329.7 Mio.
<i>Leverage ratio*</i>	2.4x	➡	+2.1x
Eigenkapital	575.3	➔	+24.4%
<i>Eigenkapitalquote</i>	35.9%	➡	-6.0%P



Kommentare

- Veränderung der **Eigenkapitalquote** im Rahmen der Akquisitionen in 2012 und innerhalb der strategischen Bandbreite
- **Nettoverschuldung** zu EBITDA* (Leverage Ratio) bei 2.4x

* EBITDA Ditsch/Brezelkönig annualisiert

Entwicklung Valora Retail

Steigerung EBITDA gegenüber Vorjahr | Einmaleffekt im EBIT durch Devestition Immobilien

valora

△ ggü. 2011

Kennzahlen Division (in CHF Mio.)

Aussenumsatz	2 139.5	➔	+21.5%
Nettoerlös	1 663.4	➔	+3.1%
Bruttogewinn	606.0	➔	+6.2%
<i>Bruttogewinnmarge</i>	<i>36.4%</i>		<i>+1.1%P</i>
Betriebskosten (netto)	-580.7	➡	+9.8%
EBITDA (bereinigt)*	70.1	➔	+5.6%
<i>EBITDA-Marge (bereinigt)*</i>	<i>4.2%</i>	➔	+0.1%P
EBIT	25.3	➡	-39.4%
<i>bereinigt*</i>	<i>39.5</i>		



Kommentare

- **Relative Stabilität** des Betriebsergebnisses
- **Erfolgreiche Absorbierung** stark gegenläufiger Effekte (Presserückgang, Integrationskosten, Sozialplan DE und Umwandlungen [Tamoil/avec.])
- Effektives **Kostenmanagement**

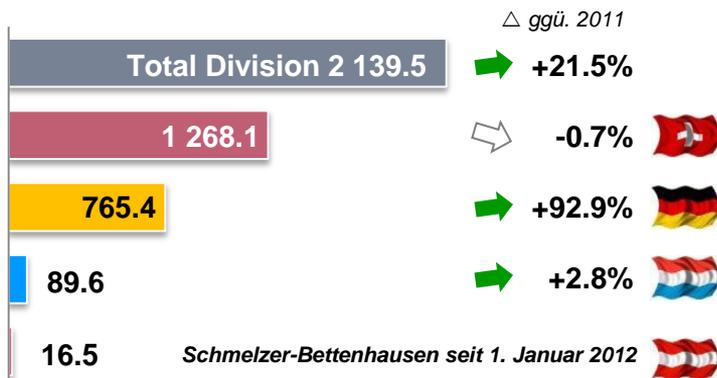
* bereinigt um Buchverlust Verkauf Handelshaus Muttentz (HHM)

Entwicklung Valora Retail

Aussenumsatzwachstum durch Akquisition CC | Positive Entwicklung in allen Kernformaten



Aussenumsätze Division Retail (in CHF Mio.)



Nettoerlöse* Division Retail (in CHF Mio.)

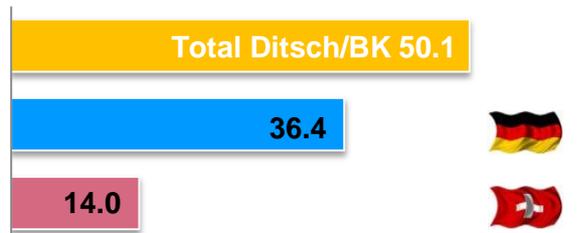


* Nettoerlös: Erlöse aus Verkauf von Waren, Dienstleistungen und selbst hergestellten Produkten, abzüglich Erlösminderungen, die Rabatte, Skonti und andere vereinbarte Preisnachlässe umfassen.

Entwicklung Ditsch/Brezelkönig

Erfolgreiche Integration | Prognostiziertes Wachstum 2012 bestätigt

Nettoerlös* nach Ländern (in CHF Mio.)



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

Bruttogewinn	38.4
Bruttogewinnmarge	76.6%
Betriebskosten (netto)	-31.3
EBITDA	10.6
EBITDA-Marge	21.1%
EBIT	7.1



Kommentare

- Integration von Ditsch/Brezelkönig erfolgreich angelaufen
- Bestätigung der erwarteten **Nettoerlöse** und **Profitabilität**
- Nutzung des vorhandenen **Synergiepotenzials 2013 – 2015** im Rahmen POS-Portfolio und Sortimente

* Konsolidierung Ditsch/Brezelkönig seit 1. Oktober 2012

Entwicklung Valora Services

Reduktion Presslastigkeit | Devestition Services Austria und Grosshandel Schweiz

Nettoerlös Division Services FY 2012 (in CHF Mio.)



Weitere Kennzahlen Division (in CHF Mio.)

Bruttogewinn	103.4	➔	-15.7%
Bruttogewinnmarge	22.2%		+1.8%P
Betriebskosten (netto)	-91.4	➔	-11.0%
EBITDA	15.4	➔	-36.9%
EBITDA-Marge	3.3%	➔	-0.8%P
EBIT	12.0	➔	-40.0%

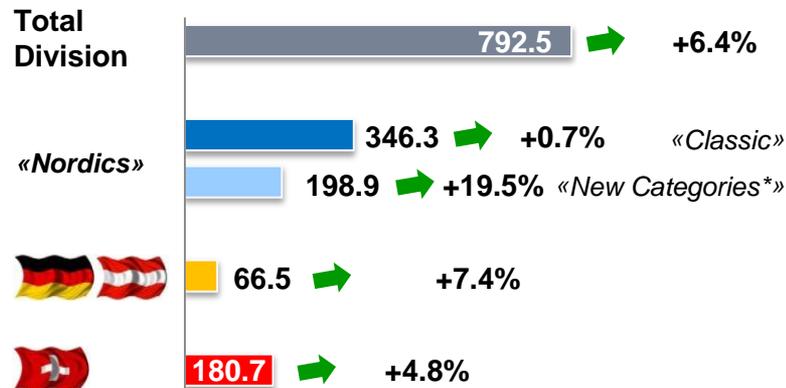
Kommentare

- **Reduktion Presselastigkeit** im Konzern
- Rückgang **Nettoerlöse** aufgrund Veräusserung Services Austria und Umsatzrückgang Grosshandel Schweiz
- **Presserückgang in der Schweiz und Luxemburg** im Rahmen der allgemeinen Erwartungen

Entwicklung Valora Trade

Positive Entwicklung der neuen Kategorien | Starker Margendruck bei Trade Classic

Nettoerlös Division Trade FY 2012 (in CHF Mio.)



Weitere Kennzahlen Division Trade (in CHF Mio.)

Bruttogewinn	178.8	➔	+3.8%
Bruttogewinnmarge	22.6%	➔	-0.6%P
Betriebskosten (netto)	-170.7	➔	+9.5%
EBITDA	11.4	➔	-41.5%
EBITDA-Marge	1.4%	➔	-1.2%P
EBIT	8.1	➔	-50.4%

Kommentare

- Steigerung **Nettoerlös** in allen Ländern sowie Volljahreseffekte aus Akquisitionen 2011
- Trotz Erhöhung des **Bruttogewinns** (neue Kategorien) resultierte Verschlechterung der Bruttogewinnmarge aufgrund des starken Drucks seitens Principals und Handel (klassische Kategorien, teilweise rückläufiges Preisniveau)



* Travel Retail, Foodservice, Cosmetics

Cash Flow

Erhebliche Erhöhung Capex | Verschlechterung NWC und NUV

in Mio. CHF	2012	2011
EBIT	65.8	70.5
Abschreibungen und Amortisationen	55.4	46.5
EBITDA	121.2	117.0
Eliminierung non-Cash	-18.2	-15.0
NWC und Umlaufvermögen	-28.3	5.9
Zinsen, Steuern (netto)	-20.2	-11.0
Cash Flow aus op. Tätigkeit	54.5	97.0
Capex	-72.2	-55.1
Verkauf von Aktiven	59.9	9.7
Cash Flow aus gewöhnlicher Investitionstätigkeit	-12.3	-45.4
Free Cash Flow	42.2	51.6



Kommentare

- **Akquisitionsbedingte** Erhöhung der Abschreibungen und Amortisationen sowie Verschlechterung NWC/NUV
- **Erhöhung Zinsaufwand** aufgrund Erhöhung der Akquisitionsfinanzierung
- **Anstieg der Capex** aufgrund Umbauten (POS-Netzwerk, Hauptsitz)

1

Einführung

2

Ergebnisse Geschäftsjahr 2012

3

Strategische Massnahmen Divisionen

4

Erwartungen 2013 | 2015

5

Ausblick | Zusammenfassung

Strategische Massnahmen Valora Retail (1/2)

Retail Deutschland – Fokus auf Netzwerk und Sortimente

Retail Deutschland

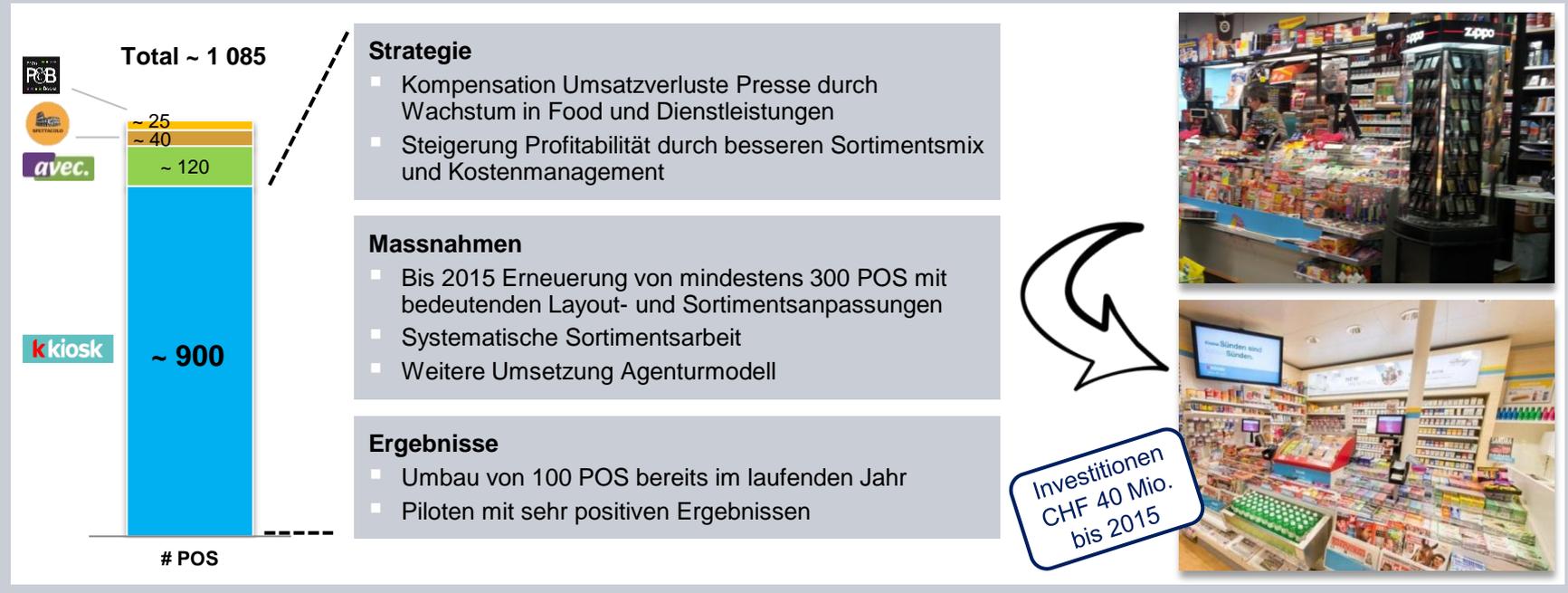


Strategische Massnahmen Valora Retail (2/2)

Retail Schweiz – Fokus auf Sortimente und Kostenmanagement

valora

Retail Schweiz



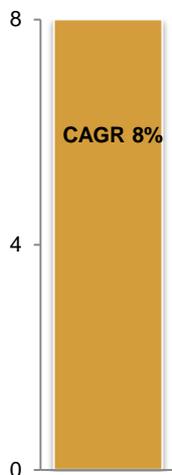
Strategische Massnahmen Ditsch/Brezelkönig (1/2)

Nachhaltiges Wachstum des Formats

Wachstumspfad Ditsch/Brezelkönig

Umsatzwachstum 2012 – 2017

(in %)



Retail

→ 10% p.a.



Fachhandel

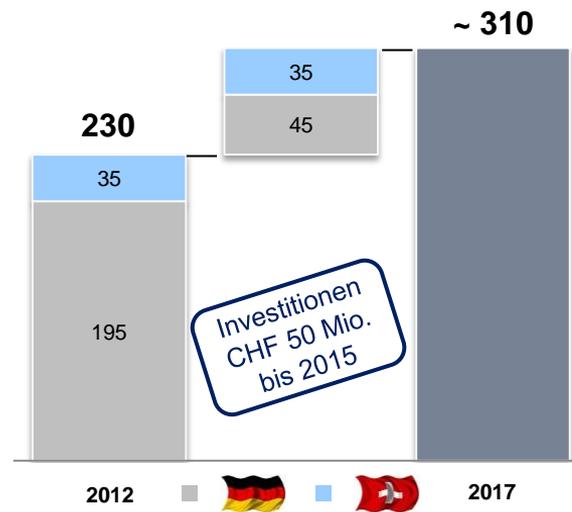
→ 4% p.a.



Kommentar

- Handelsvolumen werden aufgrund Produktionsfazilitäten primär in DE produziert
- **Wachstum Retail ~10% p.a.**
 - 3% organisch
 - 7% Neueröffnungen
- Netzwerkwachstum in beiden Ländergesellschaften geplant
 - CH +100% | DE + 25%
- **Schweiz**
 - 50% neue Standorte
 - 50% Umwandlungen Valora
- **Deutschland**
 - 100% neue Standorte

POS-Wachstum DE/CH

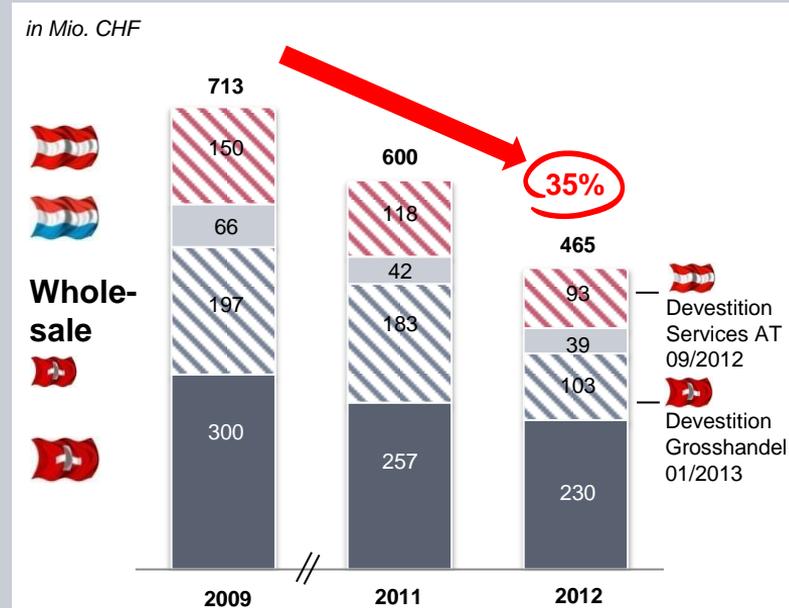


* inkl. Produktion und Unterhalt

Strategische Massnahmen Valora Services (1/2)

Starke Marktkontraktion seit 2009 | Fahrplan für Neupositionierung Services

Reduktion Umsatzanteil Services 2009 – 2012



Neupositionierungsprozess Services und mögl. Optionen

- **Q1 2012** Start Ausbau Drittkundengeschäft Logistik unter neuem Brand "nilo"
 - **Q2 2012** Start Prozess zur nachhaltigen Neupositionierung Valora Services
 - **Q3 2012** Veräusserung Valora Services Austria
 - **Q4 2012** Ankündigung Devestition Warengrosshandel in der Schweiz
 - **Q1 2013** Start Analyse Logistikdienstleistungen (Ware und Presse innerhalb Valora Schweiz)
 - **Q2 2013** Konkrete Prüfung von Partnerschaften
 - **Q3 2013** Entscheid zu möglichen Optionen
- 1 Joint-Ventures
 - 2 Zusammenarbeit
 - 3 Partnerschaft
 - 4 Veräusserung von (Teil)bereichen
- FOKUS**

Strategische Massnahmen Valora Services (2/2)

Deutliches Potenzial zur Nutzung der logistischen Infrastruktur

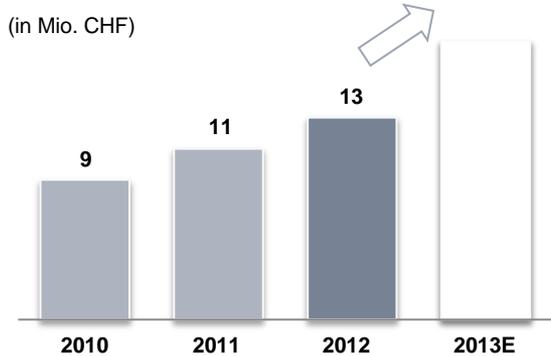
Übersicht Tag/Nacht Logistik Valora Services



- Presseabwicklung bildet die Basis für zusätzliches Geschäftsvolumen
- Mitnahme von logistischen Drittkunden in der Nacht ist durch das Pressenetzwerk vollumfänglich abgedeckt

Entwicklung Nettoerlös Drittlogistik

(in Mio. CHF)



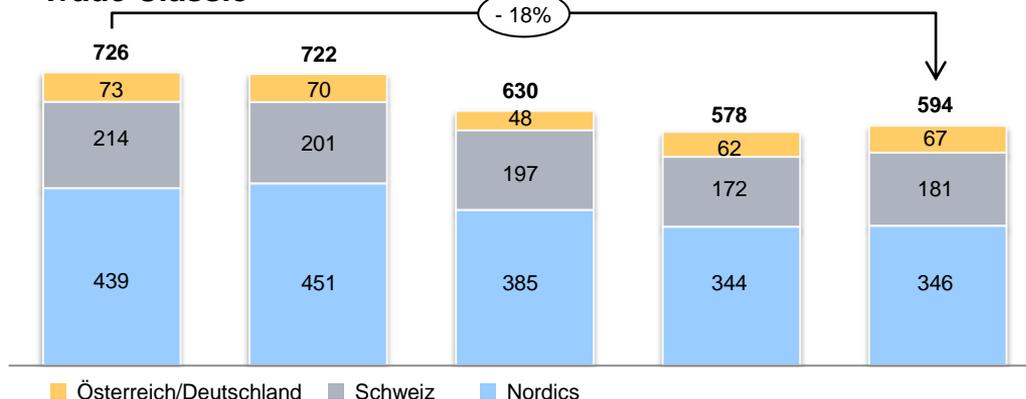
- Drittlogistik auf tieferem Niveau bereits in den Vorjahren vorhanden
- Zunahme der Nettoerlöse und Verstärkung Marktpräsenz durch Auftritt unter der Marke «nilo» (seit Anfang 2012)
- Hoher relativer Betriebsergebnisbeitrag aufgrund bestehender Distributionsinfrastruktur

Strategische Massnahmen Valora Trade (1/2)

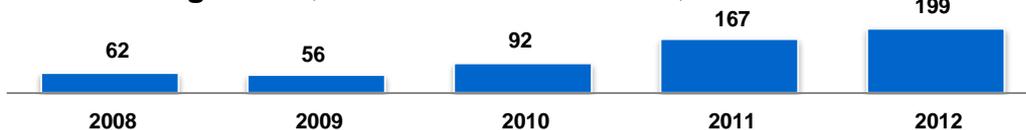
Starke Marktherausforderungen in klassischen Kategorien | Erfolgreicher Einstieg in Cosmetics

Entwicklung Nettoerlöse 2008 – 2012 (in CHF Mio.)

«Trade Classic*»



«New Categories» (Travel Retail, Foodservice, Cosmetics)



Kommentar

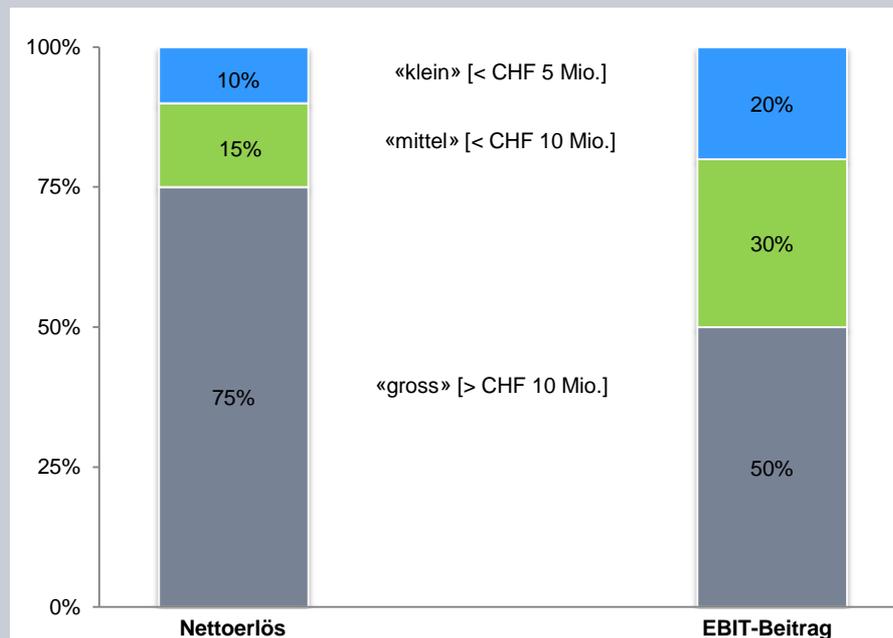
- **Marktkonsolidierung** im Bereich der klassischen Kategorien seit 2008 auf Seiten Hersteller und Handelsmarken (Kraft/Cadbury, Wrigley/Mars, Norges-Gruppen/SuperCrossDK etc.)
- Abnahme der Nettoerlöse (-18%) aufgrund **Währungseinfluss, Parallelimporte, Marktkonzentration und Private Labels**
- 2010 **erfolgreicher Einstieg** in neue Kategorie «Cosmetics» mit überdurchschnittlicher Profitabilität
- **Organisches Wachstum** in den neuen Kategorien (Cosmetics mit 2% p.a.)

* exkl. Travel Retail, Foodservice, Cosmetics

Strategische Massnahmen Valora Trade (2/2)

Fokus auf kleine/mittelgrosse Principals | Reduktion Abhängigkeit grosse Handelspartner

Portfolioanalyse nach Grösse Principals



Kommentar

- **Fokus auf kleine/mittlere Markenhersteller** mit höherer Profitabilität und **Reduktion Abhängigkeit von grossen Principals**
- **Nachverhandlungen der Vertragskonditionen** bei grossen Principals und Erhöhung Profitabilität | **Erhöhung Anteil an kleineren/mittleren Principals** innerhalb Portfolio
- Reduktion Abhängigkeit vom traditionellen Handel durch **Ausbau alternativer Handelskanäle** (Food Service, Pharmacies, Drugstores, Specialty Trade etc.)
- **Effizienzsteigerungen** innerhalb der Back-Office Strukturen (Modernisierung IT, Zentralisierung Supply Chain Services etc.)
- **Erwarteter Einfluss** der Massnahmen
 - Topline: +/- 0% p.a.
 - Bottomline: + 1%P über den Zyklus bis zur Erreichung der Zielmarge (2%)

1

Einführung

2

Ergebnisse Geschäftsjahr 2012

3

Strategische Massnahmen Divisionen

4

Erwartungen 2013 | 2015

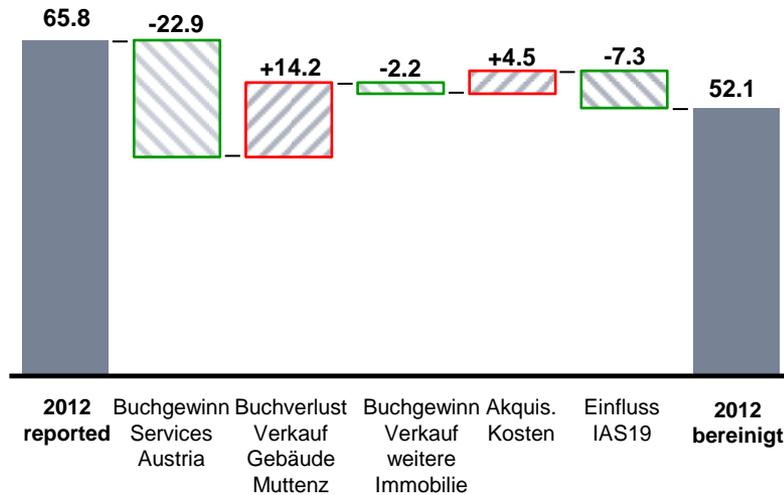
5

Ausblick | Zusammenfassung

Ausgangslage für Ergebniserwartung 2013

Einmaleffekte mit deutlichem Einfluss auf Betriebsergebnis in 2012

Einmaleffekte Betriebsergebnis 2012 (in CHF Mio.)



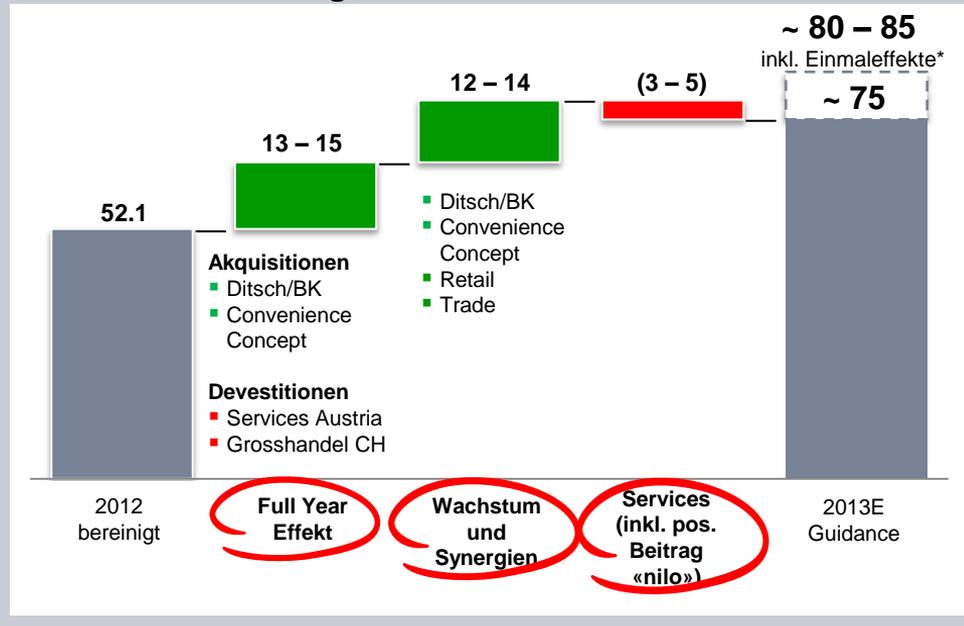
Kommentare

- **Veräußerung Gebäude** als bewusster Rückzug aus Immobilienbesitz
- **Devestition Services Austria** als strategischer Schritt zur deutlichen Reduktion der Presselastigkeit im Konzern
- **Bereinigtes Betriebsergebnis 2012** und Ausgangsbasis für Guidance 2013 beträgt CHF 52.1 Mio.

Ergebniserwartung 2013

Steigerung des Betriebsergebnisses 2013

Guidance Betriebsergebnis 2013 (in Mio. CHF)



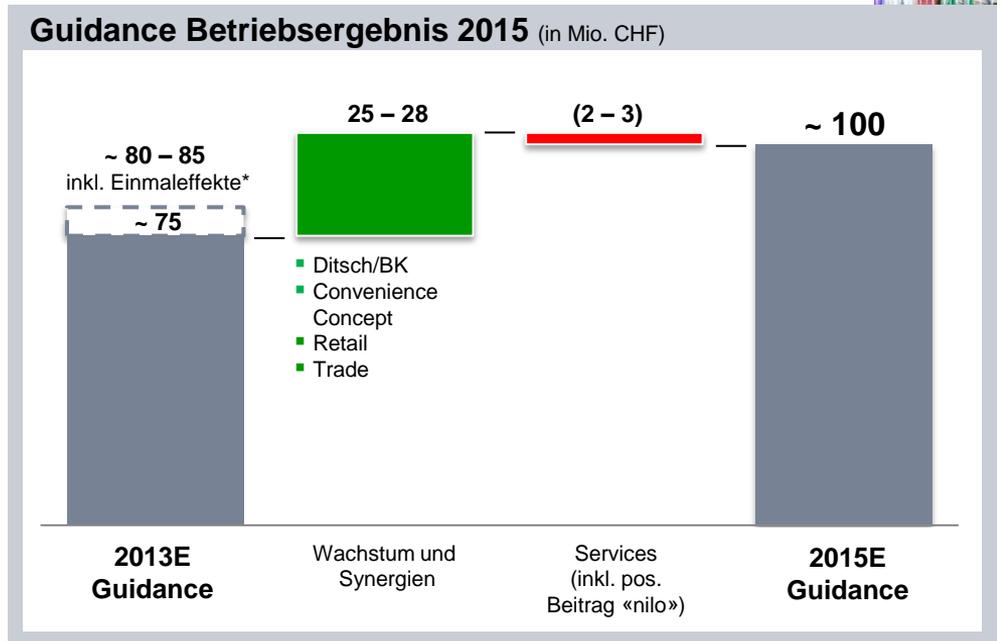
Kommentare

- Full Year Effekt mit starkem **positiven Einfluss aus Ditsch/Brezelkönig** sowie **Convenience Concept** (Negativeffekt aus Devestitionen)
- Überschaubarer **Rückgang aus der Presseentwicklung** durch positiven Beitrag aus «nilo» Drittlogistik

* insb. positiver Effekt IAS 19 (Anpassung Umwandlungssatz)

Ergebniserwartung 2013 – 2015

Betriebsergebnis 2013 wird bis 2015 durch Wachstum und Synergien deutlich gesteigert



Kommentare

- Convenience Concept und Ditsch/Brezelkönig als **Wachstumstreiber** zwischen 2013 und 2015
- **Verbesserungen der Sortimente** in Retail erhöhen Profitabilität
- **Anpassung Principal Struktur** sowie Kostenmassnahmen in der Division Trade

* insb. positiver Effekt IAS 19 (Anpassung Umwandlungssatz)

Optimierung Fremdkapitalstruktur im H1 2013

Teilweise Ausfinanzierung der Akquisitionsfinanzierung (Syndikatskredit) mit Hybrid Bond

1 Geplante Platzierung Hybrid Bond zur Optimierung Finanzierungsstruktur (1. Halbjahr 2013)

2 Teilweise Ausfinanzierung der Akquisitionsfinanzierung (Syndikatskredit) Ditsch/Brezelkönig im Umfang des Hybrid Bonds

3 Optimierung des Fälligkeitsprofils über die komplette Finanzierungsstruktur

4 Nutzung des aktuell attraktiven Marktumfelds und Liquidität im Kapitalmarkt | Mögliche Platzierung über die nächsten Wochen in Abhängigkeit vom Marktumfeld

1

Einführung

2

Ergebnisse Geschäftsjahr 2012

3

Strategische Massnahmen Divisionen

4

Erwartungen 2013 | 2015

5

Ausblick | Zusammenfassung

Zusammenfassung

Nachhaltige Profitabilität aus Kernbereich Retail und hohe Ausschüttungsquote

1	Fokus Retail	Konzentration/Fokus auf bestehende Formate sowie Ditsch/Brezelkönig Opportunistische Akquisitionen als Netzwerkerfüllung weiterhin möglich
2	Investitionen	Investitionen im Umfang von rund CHF 200 Mio. bis 2015 – davon Grossteil in Neupositionierung des Retail Netzwerks und Wachstum Ditsch/Brezelkönig
3	Pressemarkt	Weitere Reduktion der Abhängigkeit im Bereich Services durch Prüfung konkreter Partnerschaften und Ausbau des Drittkundengeschäfts in der Logistik
4	Profitabilität Trade	Deutliche Steigerung des Betriebsergebnisses mittels Optimierung des Principal-Portfolios und konsequentem Kostenmanagement
5	Dividenden	Aktionärsfreundliche Dividendenpolitik mit einer beabsichtigten nachhaltigen Ausschüttungsquote (Payout Ratio) von rund 80%
6	Verwaltungsrat	Einbindung des grössten Einzelaktionärs (Ernst Peter Ditsch) in strategische Weiterentwicklung des Unternehmens durch beantragte Wahl in den Verwaltungsrat

Dividenden

Kapitaleinlagen erlauben steuerfreie Teildividende | Payout Ratio deutlich gesteigert

Dividenden	2012	2011
<i>Dividende aus Gewinnreserve</i>	6.65	11.50
<i>Dividende aus Kapitaleinlagen</i> <i>(ohne Abzug 35% Verrechnungssteuer)</i>	5.85	-
Bruttodividende	12.50	11.50 → +8.7%
Nettodividende*	10.17	7.47 → +36.1%
Payout Ratio	80%	56% → +24%P
EPS	15.60	20.35 ↘ -23.3%



Kommentare

- Beabsichtigte **nachhaltige Payout Ratio** von 80% auf Basis einer langfristigen und konservativen Finanzierungsplanung
- Nutzung vorhandener CHF ~ 120 Mio. **Kapitaleinlagen** zur steuerfreien Anreicherung der ordentlichen Dividende
- Bedeutende **Steigerung der Nettodividende** gegenüber 2012

* abzüglich 35% eidg. Verrechnungssteuer auf Dividende aus Gewinnreserve

Wichtigste Anträge an die Generalversammlung

Congress Center Basel, 18. April 2013, 15.00 Uhr



1 Erhöhung der Dividende auf CHF 12.50 – davon CHF 6.65 aus Gewinnreserven und CHF 5.85 aus Kapitaleinlagen (VST befreit)

2 Schaffung genehmigtes Kapital von maximal 250 000 Namenaktien (~ 7% der ausstehenden Aktien)

3 Wiederwahl der bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrats

4 Neuwahl von Herrn Ernst Peter Ditsch in den Verwaltungsrat der Valora Holding AG

Kontakt



Unternehmenskalender

Kontakt

Mladen Tomic

Head of Corporate Investor Relations

Tel. +41 61 467 36 50

E-mail: mladen.tomic@valora.com**Stefania Misteli**

Head of Corporate Communications

Tel. +41 61 467 36 31

E-mail: stefania.misteli@valora.com

Unternehmenskalender

Generalversammlung 2013

Resultate Halbjahr 2013

18. April 2013

29. August 2013

Please visit our website for more information regarding **VALORA**www.valora.com

APPENDIX

Valora Konzern Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
Aussenumsatz	3 320.2	2 961.9	+12.1%
Nettoerlös	2 847.9	2 817.9	+1.1%
Bruttogewinn	940.3	876.4	+7.3%
<i>Bruttogewinn-Marge</i>	33.0%	31.1%	+1.9%P
Betriebsaufwand	-889.7	-813.9	+9.3%
<i>Betriebskosten in % Nettoerlös</i>	31.2%	28.9%	+2.4%P
Sonstige Erträge	15.1	8.0	+87.5%
EBITDA	121.2	117.0	+3.6%
EBITDA-Marge	4.3%	4.2%	+0.1%P
EBIT	65.8	70.5	-6.7%
EBIT-Marge	2.3%	2.5%	-0.2%P

Reingewinn Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
EBITDA	121.2	117.0	+3.6%
EBIT	65.8	70.5	-6.7%
Finanzerfolg, netto	-12.6	-3.7	-237.9%
Ant. Ergebnis assoz. Ges. und JV	0.5	0.3	+83.7%
Gewinn vor Ertragssteuern	53.6	67.0	-20.0%
Ertragssteuern	-7.9	-10.0	-21.3%
Reingewinn Konzern	45.7	57.4	-20.2%
Steuerquote	14.7%	14.9%	-0.2%P

Valora Retail Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
Aussenumsatz	2 139.5	1 760.8	+21.5%
Nettoerlös	1 663.4	1 613.2	+3.1%
Bruttogewinn	606.0	570.5	+6.2%
<i>Bruttogewinn-Marge</i>	36.4%	35.4%	+1.1%P
Betriebskosten, netto	-580.7	-528.7	+9.8%
EBITDA (bereinigt)*	70.1	66.4	+5.6%
EBITDA-Marge (bereinigt)*	4.2%	4.1%	-0.1%P
EBIT	25.3	41.8	-39.4%
<i>EBIT bereinigt*</i>	39.5	41.8	-5.4%

* bereinigt um Buchverlust Devestition Handelshaus MuttENZ (HHM)

Ditsch/Brezelkönig Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
Nettoerlös	50.1	n.a	n.a.
Bruttogewinn	38.4	n.a	n.a.
<i>Bruttogewinn-Marge</i>	76.6%	n.a	n.a.
Betriebskosten, netto	-31.1	n.a	n.a.
EBITDA	10.6	n.a	n.a.
EBITDA-Marge	21.1%	n.a	n.a.
EBIT	7.1	n.a	n.a.

Valora Services Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
Nettoerlös	465.0	599.7	-22.5%
Bruttogewinn	103.4	122.7	-15.7%
<i>Bruttogewinn-Marge</i>	22.2%	20.5%	+1.8%P
Betriebskosten, netto	-91.4	-102.7	-11.0%
EBITDA	15.4	24.5	-36.9%
EBITDA-Marge	3.3%	4.1%	-0.8%P
EBIT	12.0	20.0	-40.0%

Valora Trade Geschäftsjahr 2012

in Mio. CHF	FY 2012	FY 2011	Δ
Nettoerlös	792.5	744.5	+6.4%
Bruttogewinn	178.8	172.2	+3.8%
<i>Bruttogewinn Marge</i>	22.6%	23.1%	-0.6%P
Betriebskosten, netto	-170.7	-155.9	+9.5%
EBITDA	11.4	19.6	-41.5%
EBITDA-Marge	1.4%	2.6%	-1.2%P
EBIT	8.1	16.3	-50.4%

.....

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.
