

FINANZKOMMENTAR

Die Valora Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2013 eine Steigerung der Aussenumsätze um +2.5% auf CHF 3403.4 Mio., die Nettoumsatzerlöse sind um +0.4% auf CHF 2859.0 Mio. angestiegen. Das publizierte Betriebsergebnis beträgt CHF 77.0 Mio. im Vergleich zu CHF 56.7 Mio. im Vorjahr. Dieser Ergebnisanstieg von CHF +20.3 Mio. beinhaltet positive Effekte aus IAS19 (Aufwandsentlastungen der Personalvorsorge) und aus dem Buchgewinn durch den Verkauf Sales & Services Switzerland von insgesamt CHF 9.1 Mio. sowie negative Einmalaufwendungen in Höhe von CHF -4.7 Mio. Der Reingewinn des Konzerns steigt um CHF +15.7 Mio. auf CHF 54.1 Mio., davon sind CHF +5.0 Mio. zurückzuführen auf Gewinn aus aufgegebenen Geschäftsbereichen. Der Free Cashflow des Konzerns verbessert sich um CHF +43.3 Mio. auf CHF 85.5 Mio.

Die Valora Gruppe hat weitere wichtige Schritte ergriffen um die Marktführerschaft im Bereich des kleinflächigen Handels im deutschsprachigen Raum zu festigen. Nach der Integration von Ditsch/Brezelkönig wird die Zusammenarbeit zwischen dem akquirierten Familienunternehmen und den übrigen Geschäftsbereichen des Konzerns aufgebaut. In Deutschland wird die vielschichtige Eingliederung der im April 2012 übernommenen Gesellschaft Convenience Concept weiter umgesetzt. In der Schweiz wurde die Modernisierung von 111 kiosk Verkaufsstellen mit optimiertem Shop-Layout und deutlich erweitertem Food-Angebot erfolgreich realisiert. Die Neuausrichtung des Bereichs Services schreitet weiter voran und die Abgabe der Kontrolle über die Division soll noch im laufenden Jahr erfolgen. Ziel ist es, die Konzernaktivitäten auf den kleinflächigen Handel sowie den Sofortverzehr an Hochfrequenzstandorten zu konzentrieren und gleichzeitig die Presselastigkeit zu reduzieren. Die Division Trade startete eine Portfolioüberarbeitung und eine damit verbundene Anpassung der Organisationsstruktur zur Steigerung der Profitabilität.

Für das Geschäftsjahr 2012 wurde rückwirkend ein Restatement durchgeführt. Dieses beinhaltet die Anpassung der Rechnungslegung an eine Neuregelung der Bilanzierung von Pensionen: Für die Erfassung der erwarteten Erträge aus dem Planvermögen wird künftig der Diskontierungssatz zur Barwertberechnung der leistungsorientierten Verpflichtungen verwendet. Der Effekt aus der regulatorischen Anpassung reduziert das Betriebsergebnis der Valora Gruppe für das Gesamtjahr 2012 nachträglich um CHF -9.1 Mio. Zusätzlich wurden die zentralen Funktionen des Corporate Bereichs reorganisiert und Abteilungen direkt den Divisionen zugeordnet. Der vorliegende Bericht bezieht sich auf die Zahlen des Jahres 2012 nach Restatement.

Die Nettoumsatzerlöse stiegen um +0.4% auf CHF 2859.0 Mio., während die Aussenumsätze aufgrund des höheren Anteils an Franchisenehmern um +2.5% auf CHF 3403.4 Mio. zunahmen. Die Zunahme der Aussenumsätze ist insbesondere bedingt durch die ganzjährige Berücksichtigung von Convenience Concept und Ditsch/Brezelkönig in der Konzernrechnung 2013. Auf Divisions-ebene können Retail und Trade die Nettoumsatzerlöse steigern. Die Division Services liegt durch die fehlenden Erlöse aus den veräusserten Gesellschaften Services Austria und Sales & Services Switzerland sowie durch die anhaltend rückläufige Entwicklung des Pressemarktes unter Vorjahr. Höhere Nettoumsatzerlöse aus dem weiteren Ausbau des Logistikgeschäftes können dies teilweise kompensieren.

Das publizierte Betriebsergebnis liegt bei CHF 77.0 Mio. und damit +35.9% höher als im Vorjahr. Im Ergebnis enthalten sind, vor allem bedingt durch die Anpassung des Umwandlungssatzes, Aufwandsentlastungen der Personalvorsorge in Höhe von CHF 7.8 Mio., zudem wirkt sich der Buchgewinn aus dem Verkauf Sales & Services Switzerland positiv aus. Demgegenüber stehen Einmalaufwendungen in der Höhe von CHF -4.7 Mio., die im Rahmen der erwähnten Reorganisation bei Trade, der Integration von Convenience Concept sowie der Vorbereitung der Kontrollabgabe der Division Services angefallen sind.

Der Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Reingewinn von CHF 54.1 Mio. Dieser liegt CHF +15.7 Mio. beziehungsweise +40.8% über dem Vorjahreswert. Die Nettoverschuldung konnte um -39.4% auf CHF 219 Mio. reduziert werden. Dies ist der Cash Generierung und der erfolg-

reichen Refinanzierungsstrategie (Hybridfinanzierung von CHF 120 Mio. im April 2013 mit first call date 30.10.18) zu verdanken. Die Hybridfinanzierung wird nach Massgabe der entsprechend geltenden IFRS Bestimmungen im Eigenkapital verbucht. Zusätzlich wurde im Oktober 2013 ein EUR 150 Mio. Schulscheindarlehen mit 5½ jähriger Laufzeit platziert. Bei beiden Finanzierungsinstrumenten konnten attraktive Konditionen am unteren Ende der jeweiligen Vermarktungsspannen fixiert werden. Die gesamten Erlöse der beiden Refinanzierungsinstrumente wurden für die Teilablösung des für die Finanzierung der Akquisition Ditsch/Brezelkönig abgeschlossenen CHF 400 Mio. Syndikatskredits verwendet. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich dabei um +8.9 Prozentpunkte auf 44.8%. Der Free Cashflow konnte auf CHF 85.5 Mio. verdoppelt werden, massgeblich beeinflusst durch die gezielte Reduktion des kurzfristig gebundenen Kapitals sowie die cashwirksame Steigerung des Betriebsergebnisses.

A VALORA GRUPPE

	2013	2013 Anteil	2012 Restated	2012 Anteil	Veränderung
in Mio. CHF					
Aussenumsatz ¹⁾					
Total Gruppe	3 403.4		3 320.2		2.5 %
Nettoumsatzerlös					
Valora Retail	1 694.5	59.3 %	1 663.6	58.4 %	1.9 %
Ditsch/Brezelkönig	197.6	6.9 %	50.1	1.8 %	n.a.
Valora Services	294.7	10.3 %	478.3	16.8 %	- 38.4 %
Valora Trade	798.2	27.9 %	792.5	27.8 %	0.7 %
Übrige	0.1	0.0 %	0.1	0.0 %	n.a.
Elimination Intersegment-Erlöse	- 126.1	- 4.4 %	- 136.7	- 4.8 %	
Total Gruppe	2 859.0	100.0 %	2 847.9	100.0 %	0.4 %
Schweiz	1 581.1	55.3 %	1 646.1	57.8 %	- 3.9 %
Ausland	1 277.9	44.7 %	1 201.8	42.2 %	6.3 %

¹⁾ Als Aussenumsatz werden die Nettoumsatzerlöse der Valora zuzüglich der Umsätze der vertraglich gebundenen Verkaufsstellen verstanden. Im Aussenumsatz nicht berücksichtigt werden hingegen die Lieferungen an diese Verkaufsstellen und die Erträge aus den Bindungsverträgen. Mit dieser Kennzahl kann eine Vergleichbarkeit der Umsätze trotz wechselnder Vertriebsmodelle im Retailbereich sichergestellt werden.

Der Aussenumsatz verzeichnet gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um +2.5%, in lokaler Währung um +1.5%. Das Wachstum resultiert vor allem von Ditsch/Brezelkönig und von Convenience Concept. Die beiden akquirierten Unternehmen wurden in 2012 erst per Oktober, beziehungsweise per April in das Konzernergebnis aufgenommen.

Die publizierten Nettoumsatzerlöse betragen auf Konzernstufe CHF 2859.0 Mio. und liegen um +0.4% über dem Vorjahreswert, dabei liegt das Wachstum der Nettoumsatzerlöse unter dem der Aussenumsätze, was auf einen höheren Anteil an Franchisenehmern zurückzuführen ist. Diese positive Entwicklung ist die Folge höherer Nettoumsatzerlöse in der Division Retail (CHF +30.9 Mio.) sowie in der Division Trade (CHF +5.6 Mio.). Zudem verzeichnet Ditsch/Brezelkönig nach erstmaliger Berücksichtigung des Gesamtjahres in der Konzernrechnung 2013 um CHF +147.6 Mio. höhere Nettoumsatzerlöse. Die Division Services liegt aufgrund von Devestitionen (CHF -172.3 Mio.) sowie marktbedingt rückläufigen Presseumsätzen (CHF -13.6 Mio.) hinter den Vorjahreswerten. Erfreulich ist, dass die Erlöse aus Logistikdienstleistungen in 2013 wiederum bedeutend gesteigert werden konnten. Das Wachstum in diesem Teilbereich liegt bei +29.8%.

Auf Länderebene wird im Absatzmarkt Schweiz mit 55.3% nach wie vor der grösste Anteil der Nettoumsatzerlöse der Valora Gruppe erzielt. Gegenüber Vorjahr konnte der Anteil von Deutschland durch zusätzliche Erlöse bei Ditsch und bei Convenience Concept um +4.5 Prozentpunkte auf 19.0% ausgebaut werden. Der in Österreich erzielte Umsatz macht nach der Veräusserung des Pressegeschäftes noch 1.7% des Konzernumsatzes aus (Vorjahr 4.8%).

	2013	2013 Anteil	2012 Restated	2012 Anteil
in Mio. CHF				
Nettoumsatzerlös	2 859.0	100.0%	2 847.9	100.0%
Bruttogewinn	1 038.2	36.3%	940.3	33.0%
– Übrige Betriebskosten, netto	– 961.2	– 33.6%	– 883.6	– 31.0%
Betriebsergebnis (EBIT)	77.0	2.7%	56.7	2.0%

Die Bruttogewinnmarge der Gruppe liegt in der Berichtsperiode bei 36.3% und konnte gegenüber Vorjahr um +3.3 Prozentpunkte gesteigert werden. Der Bruttogewinn steigt damit um CHF +97.9 Mio. auf CHF 1038.2 Mio. Die erfreuliche Entwicklung ist insbesondere bedingt durch den Gesamtjahreseffekt von Ditsch/Brezelkönig und die Verschiebung des Absatzmixes hin zu einem höheren Food-Umsatz. Zusätzlich wird die Verbesserung durch den höheren Anteil an Franchisenehmern aus Convenience Concept sowie das zunehmende Franchisegeschäft in der Schweiz begünstigt. Der Verkauf des tiefmargigen Grosshandelsgeschäfts in der Schweiz wirkt sich ebenfalls positiv aus.

Die Betriebskosten, netto, betragen im Geschäftsjahr 2013 CHF –961.2 Mio. und sind gegenüber dem Vorjahr um CHF –77.6 Mio. angestiegen. Bereinigt um Akquisitionen, Devestitionen und Einmaleffekte liegt die Gruppe auf Vorjahresniveau. Es resultieren höhere Kosten aus der im Vorjahr noch nicht vollständig enthaltenen Akquisition Ditsch/Brezelkönig. Convenience Concept weist durch die ganzjährige Berücksichtigung sowie durch die aufwändige und komplexe Integration höhere Betriebskosten, netto, aus. Diesem akquisitionsbedingten Kostenanstieg stehen tiefere Aufwendungen durch die beiden Devestitionen Services Austria und Sales & Services Switzerland von CHF +26.6 Mio. beziehungsweise CHF +6.0 Mio. gegenüber. Im Vorjahr war der Verlust aus dem Verkauf des Handelshauses Muttentz in den Betriebskosten, netto, enthalten, der durch den realisierten Buchgewinn aus der Veräusserung von Services Austria überkompensiert wurde. Demgegenüber stehen im Geschäftsjahr 2013 positive Effekte aus IAS19 in Höhe von CHF 7.8 Mio.

Valora erwirtschaftet ein publiziertes Betriebsergebnis von CHF 77.0 Mio. und steigerte dieses im Vergleich zum Vorjahr (CHF 56.7 Mio.) um +35.9%. Dabei wirken sich Aufwandsentlastungen der Pensionsvorsorge in Höhe von CHF 7.8 Mio., im Wesentlichen bedingt durch die Anpassung des Umwandlungssatzes, positiv aus. Die publizierte Betriebsergebnismarge erhöhte sich um +0.7 Prozentpunkte auf 2.7%.

B VALORA RETAIL

in Mio. CHF	2013	2013 Anteil	2012 Restated	2012 Anteil
Aussenumsatz	2 242.9		2 139.7	
Nettoumsatzerlös	1 694.5	100.0%	1 663.6	100.0%
Bruttogewinn	624.9	36.9%	606.3	36.4%
– Betriebskosten, netto	– 586.8	– 34.7%	– 587.2	– 35.3%
Betriebsergebnis (EBIT)	38.1	2.2%	19.1¹⁾	1.1%

¹⁾ Das Betriebsergebnis 2012 beinhaltet den Verlust aus dem Verkauf der Liegenschaft in Muttenz von CHF 14.2 Mio.

Valora Retail, der Marktführer im kleinflächigen Einzelhandel im deutschsprachigen Europa, erzielte im Geschäftsjahr 2013 eine Steigerung der Aussenumsätze um +4.8% auf CHF 2242.9 Mio. Die publizierten Nettoumsatzerlöse liegen bei CHF 1694.5 Mio. und damit um +1.9% über Vorjahr.

Die Nettoumsatzerlöse des Schweizer Kioskgeschäftes bleiben –1.8% unter Vorjahr. Davon sind –1.4% zurückzuführen auf die marktbedingt rückläufige Presseentwicklung. Hinzu kommt, dass das Standortportfolio optimiert wurde und dadurch die Anzahl an Verkaufsstellen geringer ausfällt als in 2012. Auch wurden einzelne Standorte in andere Formate umgewandelt. Unabhängig davon weist die Warengruppe Food eine erfreuliche Umsatzsteigerung von +0.7% auf. Durch die in 2013 erfolgte Modernisierung von 111 Verkaufsstellen und die Erweiterung des Sofortverzehr- und Getränkeangebots soll die Foodkompetenz weiter gestärkt werden. P&B erzielte in der Schweiz, begünstigt durch weitere Expansion, einen Umsatzanstieg um +6.5%. Der Geschäftsbereich Convenience Schweiz, der das Verkaufstellennetz der Formate avec. und Tamoil umfasst, verzeichnet um +3.6% höhere Aussenumsätze. Spettacolo wächst in den Nettoumsatzerlösen um +4.8% bei einer konstanten Anzahl an Verkaufsstellen. Bei Retail Deutschland ergeben sich durch den Zukauf von Convenience Concept höhere Aussenumsätze von +13.0%. Die Ländergesellschaft in Luxemburg steigert die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um +1.0% und kann tiefere Erlöse im Bereich Presseerzeugnisse mit Wachstum in den Warengruppen Tabak, Non-Food und Food überkompensieren. Die österreichische Ländergesellschaft konnte im Format P&B die Nettoumsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um +4.8% steigern und sich so nach dem Markteintritt in 2012 weiter etablieren.

Der Bruttogewinn erhöht sich um CHF +18.6 Mio. auf CHF 624.9 Mio. Dabei werden tiefere Erträge aus der rückläufigen Warengruppe Presse durch einen höheren Bruttogewinn aus der Warengruppe Food ausgeglichen. Die Bruttogewinnmarge der Division beträgt 36.9% und liegt im Vergleich zum Vorjahr um +0.5 Prozentpunkte höher. Diese Verbesserung ist auf strukturelle Effekte im Vertriebs-Mix, vor allem durch den erhöhten Anteil an Franchisenehmern, sowie die kontinuierliche Optimierung der Einkaufskonditionen zurückzuführen.

Die Betriebskosten, netto, von CHF –586.8 Mio. liegen um –0.1% unter Vorjahr. Positiv wirkt sich dabei der Wegfall des Buchverlusts aus dem Verkauf des Handelshauses Muttenz (CHF 14.2 Mio.) aus dem Vorjahr aus. In 2013 sind höhere Kosten aus dem Gesamtjahreseffekt der im April 2012 akquirierten Convenience Concept GmbH enthalten. Zusätzlich sind im Rahmen der anspruchsvollen Integrationsphase Einmalaufwendungen entstanden. Demgegenüber konnte die relative Kostenquote des Personalaufwands inklusive Agenturgebühren im Verhältnis zu den erzielten Nettoumsatzerlösen um +0.5 Prozentpunkte reduziert werden.

Das publizierte Betriebsergebnis der Division beträgt im Geschäftsjahr 2013 CHF 38.1 Mio. im Vergleich zu CHF 19.1 Mio. im Vorjahr. Unter Ausklammerung des in 2012 realisierten Verlustes aus der Veräusserung des Handelshauses Muttenz sowie der positiven Effekte aus IAS 19, konnte das Betriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr stabil gehalten werden. Dabei profitierte das Retailgeschäft Schweiz von einer erfreulichen Entwicklung aus den bisher umgesetzten Verbesserungsmaßnahmen, insbesondere das neue kiosk Konzept erweist sich als richtig. Damit konnten die Effekte aus der verzögerten Integration von Convenience Concept in das deutsche Geschäft und die damit verbundenen negativen Einmaleffekte kompensiert werden. Die Betriebsergebnismarge von Valora Retail liegt bei 2.2% und damit +1.1 Prozentpunkte höher als in 2012.

C DITSCH/BREZELKÖNIG

in Mio. CHF	2013	2013 Anteil	2012	2012 Anteil
Nettoumsatzerlös	197.6	100.0%	50.1	100.0%
Bruttogewinn	149.5	75.6%	38.4	76.6%
– Übrige Betriebskosten, netto	– 123.2	– 62.3%	– 31.3	– 62.4%
Betriebsergebnis (EBIT)	26.3	13.3%	7.1	14.2%

Die Ergebnisbeiträge der beiden Unternehmensbereiche Brezelbäckerei Ditsch und Brezelkönig wurden per Oktober 2012 erstmalig in der Konzernrechnung der Valora Gruppe berücksichtigt. Der europäische Marktführer für Laugenerzeugnisse mit vollständig integrierter Wertschöpfungskette bietet hervorragende Produkte in einem attraktiven Filialnetz an umsatzstarken Lagen öffentlicher Verkehrsknotenpunkte sowie durch Verkauf an den Grosshandel an.

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte Ditsch/Brezelkönig Nettoumsatzerlöse in Höhe von CHF 197.6 Mio. Auf gleicher Fläche sind die Erlöse des Geschäftsbereiches um +3.0% angestiegen. Mit dem Ziel, Produktneuentwicklungen zu fördern und neue Absatzmärkte zu erschliessen, eröffnete Ditsch in der ersten Jahreshälfte 2013 am Produktionsstandort Oranienbaum eine zusätzliche Produktionslinie. Auch das Verkaufsstellennetz wurde in 2013 um +2.2% vergrössert; einhergehend mit dem Roll Out eines modernisierten Shop Layouts. Dabei wurden bereinigungsbedingte Schliessungen von 15 Verkaufsstellen und 20 Neueröffnungen umgesetzt.

Ditsch/Brezelkönig erwirtschaftete in 2013 einen Bruttogewinn von CHF 149.5 Mio., die Bruttogewinnmarge beträgt 75.6%.

In der Berichtsperiode sind Betriebskosten, netto, in Höhe von CHF –123.2 Mio. entstanden. Die Kostenquote in Relation zu den Nettoumsatzerlösen verbessert sich im Vergleich zum vierten Quartal 2012 um +0.1 Prozentpunkte.

Das publizierte Betriebsergebnis von Ditsch/Brezelkönig liegt bei CHF 26.3 Mio. und damit im Plan der Wachstumsstrategie. Die Betriebsergebnismarge beträgt 13.3% und liegt im vierten Quartal 2013 über Vorjahr.

D VALORA SERVICES

in Mio. CHF	2013	2013 Anteil	2012 Restated	2012 Anteil
Nettoumsatzerlös	294.7	100.0 %	478.3	100.0 %
Bruttogewinn	85.6	29.0 %	116.9	24.4 %
– Betriebskosten, netto	– 74.8	– 25.3 %	– 105.2	– 21.9 %
Betriebsergebnis (EBIT)	10.8	3.7 %	11.7	2.5 %

Die Vorbereitungen zur Kontrollabgabe der Division Valora Services laufen auf Hochtouren. Zeitlich im Plan wird ein diesbezüglicher Schritt in 2014 erwartet.

Valora Services erzielte im Geschäftsjahr 2013 publizierte Nettoumsatzerlöse in Höhe von CHF 294.7 Mio. im Vergleich zu CHF 478.3 Mio. in 2012. Die Division liegt damit CHF –183.6 Mio. unter Vorjahr. Die Abweichung ist auf die fehlenden Umsätze aufgrund der beiden Devestitionen Services Austria (CHF –93.0 Mio.) sowie Sales & Services Switzerland (CHF –79.3 Mio.) zurückzuführen. Zusätzlich sanken die Nettoumsatzerlöse im Pressebereich, getrieben durch die rückläufige Marktentwicklung, um CHF –13.6 Mio. Der Presserückgang war dabei in 2013 weniger ausgeprägt als in den Vorjahren. In der Schweiz gehen die Umsätze um –6.0% und in Luxemburg in lokaler Währung um –1.9% zurück. Positiv entwickelt sich das Drittkundengeschäft der Logistik, welches weiter ausgebaut wird. Die Nettoumsatzerlöse konnten hier um CHF +4.0 Mio. gesteigert werden. Dies entspricht einer Wachstumsrate von +29.8%.

Die Bruttogewinnmarge der Division liegt bei 29.0% und damit +4.6 Prozentpunkte über dem Vorjahr. Diese Verbesserung resultiert insbesondere aus der Verschiebung des Absatzmixes nach der Veräusserung der tiefmargigen Grosshandelsaktivitäten in der Schweiz und dem Ausbau des Logistikgeschäftes. Der erwirtschaftete Bruttogewinn beträgt CHF 85.6 Mio. und liegt devestitions- und marktbedingt CHF –31.3 Mio. unter dem Wert in der Vergleichsperiode. Der tiefere Bruttogewinn aus Presseverkäufen in der Schweiz kann dabei durch höhere Logistikerträge überkompensiert werden.

Die Betriebskosten, netto, konnten gegenüber dem Vorjahr um CHF +30.4 Mio. reduziert werden. Dies ist hauptsächlich das Ergebnis der entfallenden Kosten aus den beiden Devestitionen. Zudem beeinflusst der Buchgewinn aus der Veräusserung von Sales & Services Switzerland in der Höhe von CHF 1.3 Mio. die Betriebskosten positiv. Einmalaufwendungen in der Höhe von CHF –2.8 Mio. im Zusammenhang mit den Vorbereitungen für die Abgabe der Kontrolle über die Division wirken sich demgegenüber negativ aus.

Die Division Valora Services schliesst das Geschäftsjahr mit einem publizierten Betriebsergebnis CHF 10.8 Mio. Die Betriebsergebnismarge von 3.7% verbessert sich gegenüber Vorjahr um +1.2 Prozentpunkte.

E VALORA TRADE

in Mio. CHF	2013	2013 Anteil	2012 Restated	2012 Anteil
Nettoumsatzerlös	798.2	100.0 %	792.5	100.0 %
Bruttogewinn	178.2	22.3 %	178.8	22.6 %
– Betriebskosten, netto	– 171.1	– 21.4 %	– 171.3	– 21.7 %
Betriebsergebnis (EBIT)	7.1	0.9 %	7.5	0.9 %

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die Division Valora Trade, der Distributionspartner im Bereich Fast Moving Consumer Goods und Cosmetics, im Vergleich zum Vorjahr um CHF +5.6 Mio. oder +0.7% höhere Nettoumsatzerlöse. Damit konnte die Division in einem wettbewerbsintensiven und strukturell herausfordernden Marktumfeld ihre Marktposition gut behaupten.

Auf Länderebene betrachtet resultiert insbesondere ein Wachstum von Trade Finland. Die Gesellschaft verzeichnet eine Steigerung der Nettoumsatzerlöse um +40.1%, vor allem aufgrund der Akquise neuer Principals. In Österreich wurde eine beachtliche Wachstumsrate von +8.9% erzielt. Positiv entwickelten sich auch die Umsätze der Gesellschaften in Dänemark und Norwegen. Trade Germany verzeichnet durch die Konzentration auf höhermargige Geschäfte tiefere Nettoumsatzerlöse als im Vorjahr. In der Schweiz wirken sich Einkaufstourismus und Parallelimporte weiterhin negativ aus.

Valora Trade erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Bruttogewinn von CHF 178.2 Mio. und liegt damit angesichts der angespannten Marktsituation mit Margendruck sowohl auf Hersteller- wie auch auf Handelsebene nur leicht unter Vorjahr (–0.3%). Die Bruttogewinnmarge beträgt 22.3% und konnte seit dem Halbjahr 2013 stabil gehalten werden. Aus der bereits im Vorjahr eingeleiteten Neuausrichtung des Principal Portfolios hin zu margenstärkeren Nischenbereichen zeichnen sich bereits erste Erfolge ab. Eine positive Entwicklung gegenüber Vorjahr zeigt sich in Norwegen. Bei Valora Trade Norway stieg die Bruttogewinnmarge um +6.6 Prozentpunkte an, aus neu hinzu-gewonnenen und ertragsstarken Principals erfolgend. Die auf Cosmetics spezialisierte Engelsen Marwell Hauge (EMH) in Norwegen konnte die Marge aufgrund eines besseren Produktmixes ebenfalls um +2.1 Prozentpunkte steigern. Auch Trade Germany und Trade Switzerland konnten ihre Bruttogewinnmargen um +0.8 beziehungsweise +0.3 Prozentpunkte verbessern.

Die Betriebskosten, netto von CHF –171.1 Mio. konnten im Vergleich zum Vorjahr um +0.3 Prozentpunkte reduziert werden. Die grössten Kosteneinsparungen wurden dabei in Deutschland realisiert, wo die Betriebskosten, netto, um +30.5% zurückgegangen sind. Dies ist sowohl auf volumenbedingt tiefere variable Kosten als auch auf tieferen Aufwand im Bereich Personal als Folge der Reorganisation zurückzuführen. In den Betriebskosten, netto, der Division sind im Rahmen der Bereinigung des Principal Portfolios und der damit einhergehenden Anpassung der Organisation Einmalaufwendungen angefallen.

Die Division Valora Trade erreicht im Geschäftsjahr 2013 ein publiziertes Betriebsergebnis von CHF 7.1 Mio. Die Betriebsergebnismarge beträgt 0.9% und liegt damit auf Vorjahresniveau. Diese Marge entspricht mittelfristig nicht den Erwartungen der Division. Aus den im Vorjahr initiierten Massnahmen zur Portfoliobereinigung und Neuaufstellung der Organisationsstruktur sind bereits erfreuliche Entwicklungen erkennbar. Es wird erwartet, dass sie in 2014 und den folgenden Jahren ihre positive Auswirkung auf die Profitabilität zunehmend entfalten.

F CORPORATE

Im Rahmen der Reorganisation des Bereichs Corporate wurden verschiedene Abteilungen direkt den Divisionen zugeordnet. Weiterhin bei Corporate angesiedelt sind die zentralen Funktionen Finance, Business Development, Legal Services und Communications.

Die direkten Kosten, netto, liegen im Bereich Corporate CHF –14.0 Mio. über Vorjahr. Dies ist im Wesentlichen auf den Buchgewinn aus dem Verkauf des Pressegeschäftes in Österreich per Oktober 2012 in Höhe von CHF 22.9 Mio. zurückzuführen. Unter Ausklammerung dieses Effektes sind die Kosten insbesondere durch geringere Einmaleffekte als im Vorjahr zurückgegangen.

Die Betriebskosten, netto, der Corporate Funktionen werden grundsätzlich weiterverrechnet. Erträge und Aufwendungen ohne jeglichen Bezug zu den Marktdivisionen verbleiben im Segment Übrige.

G FINANZERGEBNIS UND STEUERN

Die Valora Gruppe schliesst das Geschäftsjahr 2013 mit einem Finanzresultat von CHF –20.1 Mio. gegenüber CHF –12.6 Mio. im Vorjahr. Die Abweichung ist zurückzuführen auf höhere Zinsaufwendungen von CHF –8.8 Mio., vor allem aus dem Volljahreseffekt der Akquisitionsfinanzierung durch den Syndikatskredit sowie aus einmaligen Transaktionskosten. Der übrige Finanzerfolg inklusive Devisenerfolg verbessert sich gegenüber Vorjahr um CHF +1.3 Mio.

Die Ertragssteuerquote beträgt –14.5% und liegt unter der langfristig erwarteten Konzernsteuerquote von –17%. Im Vorjahr wurde eine Steuerquote –13.6% ausgewiesen. Der Steueraufwand des Konzerns in Höhe von CHF –8.3 Mio. setzt sich zusammen aus laufenden Ertragssteuern von CHF –5.7 Mio. und latenten Ertragssteuern von CHF –2.6 Mio.

Der Konzern erwirtschaftet einen Reingewinn von CHF 54.1 Mio. im Vergleich zu CHF 38.5 Mio. im Vorjahr. Im Ergebnis enthalten ist Gewinn aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von CHF 5.0 Mio.

H LIQUIDITÄT, CASHFLOW UND BILANZKENNZAHLEN

<i>Kennzahlen</i>	2013	2012 Restated
in Mio. CHF		
EBITDA	141.3	112.1
Flüssige Mittel	175.0	147.2
Free Cashflow	85.5	42.2
Eigenkapital	730.3	577.8
Eigenkapitalquote	44.8%	35.9%
Reingewinn Konzern ¹⁾	49.1	38.5
Nettoverschuldung	219.2	361.6
Net Working Capital	104.0	136.3
Net Working Capital in % des Nettoumsatzerlöses	3.6%	4.8%
Gewinn je Aktie ¹⁾	13.46	13.09

¹⁾ aus fortgeführten Geschäftsbereichen

Die Valora Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von CHF 141.3 Mio. und liegt damit CHF +29.2 Mio. über Vorjahr. Der operative Cashflow konnte um CHF +74.7 Mio. auf CHF 129.3 Mio. gesteigert werden. Dies ist zum einen auf die cashwirksame Steigerung des Betriebsergebnisses zurückzuführen. Zum anderen konnte die Kapitalbindung deutlich reduziert werden, unter anderem bedingt durch Effekte aus der Optimierung des betrieblichen Nettoumlaufvermögen bei der Division Trade. Die Nettoausgaben aus Investitionstätigkeit liegen vor allem durch die Veräusserung des Handelshauses Muttenz im Vorjahr um CHF –31.5 Mio. höher. Dies führt zu einem Free Cashflow von CHF 85.5 Mio. im Vergleich zu CHF 42.2 Mio. im Vorjahr (+102%).

Die Nettoverschuldung des Konzerns konnte in der Berichtsperiode um –39.4% auf CHF 219 Mio. reduziert werden. Vor allem ist dies auf die Cash-Generierung und die erfolgreiche Hybridfinanzierung von CHF 120 Mio. per April 2013 zurückzuführen. Die Hybridfinanzierung wird nach Massgabe der entsprechend geltenden IFRS Bestimmungen im Eigenkapital verbucht. Zusätzlich erfolgte im Oktober 2013 die Platzierung eines EUR 150 Mio. Schuldscheindarlehens mit 5½ jähriger Laufzeit zu attraktiven Konditionen am unteren Ende der Vermarktungsspanne. Die Erlöse aus den beiden Transaktionen wurden vollständig für die teilweise Refinanzierung des im Zusammenhang mit der Akquisition Ditsch/Brezelkönig abgeschlossenen CHF 400 Mio. Syndikatskredits verwendet. Die Eigenkapitalquote der Valora verbessert sich gegenüber Vorjahr von 35.9% auf 44.8%.

I VALORA VALUE ADDED

<i>Valora Value Added</i>	2013	2012 Restated
in Mio. CHF		
Betriebsergebnis (EBIT)	77.0	56.7
Durchschnittlich investiertes Kapital (inkl. Goodwill)	1 176.7	818.3
WACC	8.0%	8.0%
Kapitalkosten	94.1	65.5
Valora Value Added	- 17.1	- 8.8

Um die nachhaltige, über den Kapitalkosten liegende Rendite zu messen, führte die Valora Gruppe im Jahr 2008 den Valora Value Added (VVA) ein, der sich an die klassische Definition des Economic Value Added anlehnt. Um eine Vergleichbarkeit der betriebswirtschaftlichen Leistung zu erreichen, ermittelt sich der Valora Value Added aus dem Betriebsergebnis abzüglich der mit durchschnittlich 8% verzinsten Kapitalkosten. Die 8% entsprechen dabei dem WACC vor Steuern, dem gewichteten Eigen- und Fremdkapitalkostensatz, ermittelt aus Branchenvergleichen und Marktzinserwartungen. Valora prüft die zu Grunde liegenden WACC Berechnungen regelmässig und passt den VVA relevanten Kapitalkostensatz an, falls er eine definierte Bandbreite verlässt.

Im Berichtsjahr 2013 liegt der VVA der Valora Gruppe bei CHF -17.1 Mio. Die Abweichung zum Vorjahr von CHF -8.3 Mio. ist bedingt durch die höheren Kapitalkosten, die aus dem höheren durchschnittlich investierten Kapital resultieren. Im Vergleich zum Vorjahr sind im Jahr 2013 die während 2012 getätigten Akquisitionen vollständig abgebildet. Die Steigerung des EBIT konnte jedoch den höheren (Goodwill getriebenen) Kapitaleinsatz noch nicht vollständig widerspiegeln, weshalb die VVA Abweichung zum Vorjahr negativ ist. Der Fokus des Managements für 2014 liegt in der Steigerung des VVA, um eine nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens zu erreichen.

J AUSSICHTEN

Die Valora Gruppe schliesst das Geschäftsjahr 2013 mit einem erfreulichen Resultat und einem zuversichtlichen Blick in die Zukunft ab. Wichtige Weichen wurden in diesem Jahr gestellt, die Massnahmen sind auf Plan.

Valora Retail baute in der Schweiz bereits 111 kiosk Verkaufsstellen auf ein modernisiertes Shop Layout mit erweitertem Food- und Getränkeangebot um. Erste Analysen weisen den neu gestalteten Läden ein durchschnittlich höheres Wachstum der Nettoumsatzerlöse gegenüber den übrigen Verkaufsstellen nach. Dabei ist der Food Anteil im Produkt-Mix dieser Shops besonders stark gewachsen, was sich positiv auf die Bruttogewinnmarge auswirkt. In 2014 sollen nun weitere Standorte nach dem neuen Konzept umgestaltet werden. Ab 1. Januar 2014 setzt Valora auch innerhalb der Gruppe das allgemeingültige Presse Einzelhandelsmargenmodell um, wie mit der WEKO vereinbart. Dies führt in den Folgejahren zu einer tieferen Bruttogewinnmarge bei Retail Schweiz mit einem EBIT Effekt von ca. CHF – 5 Mio. Ziel ist es, mit zusätzlichen, profitablen Food Umsätzen die marktbedingt rückläufigen Presseerlöse zu kompensieren. In Deutschland wird die vollständige Integration der im April 2012 akquirierten Gesellschaft Convenience Concept GmbH in die Valora Gruppe fortgesetzt. Dieser Prozess ist sehr anspruchsvoll und vielschichtig, insbesondere aufgrund der Vielzahl an Verkaufsstellen, die, bereits auf ein Franchise-Modell umgestellt, nun in einen einheitlichen Formatauftritt umgewandelt werden sollen. Die gründliche Umsetzung ist zur Schaffung einer nachhaltigen Basis für profitables Wachstum jedoch unerlässlich.

Die Ditsch/Brezelkönig Gruppe liegt im Plan der Wachstumsstrategie. Um weiteres Wachstum in neue Märkte und innovative Produktentwicklungen zu ermöglichen, wurde in 2013 eine zusätzliche Produktionshochleistungslinie in Betrieb genommen. In Zukunft sollen zudem verstärkt die Synergien mit den übrigen Gruppengesellschaften genutzt werden.

Die Abgabe der Kontrolle über den gesamten Bereich Services wird derzeit detailliert und mit hoher Intensität vorbereitet. Erste Verhandlungen wurden bereits gestartet und ein entscheidender Schritt ist in 2014 absehbar.

Die in der Division Valora Trade angegangenen Massnahmen zur Profitabilitätssteigerung und Reduktion der Kapitalintensität zeigen bereits punktuell ihre positive Wirkung. Damit sich der Effekt aus der Bereinigung des Principal Portfolios und der damit einhergehenden Anpassung der Organisationsstruktur in 2014 und den Folgejahren vollständig entfalten kann, werden diese Aktivitäten konsequent fortgesetzt.

Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung sind überzeugt, dass Valora als marktführender Experte im Bereich des kleinflächigen Handels sowie Sofortverzehr mit einem exzellenten Verkaufsstellen-netz im deutschsprachigen Europa für die Zukunft stark aufgestellt ist. Mit den angegangenen operativen Massnahmen passt sich Valora erfolgreich den verändernden Marktbedingungen an. Der starke Fokus auf Kapitalrentabilität innerhalb der Geschäftsbereiche stellt zudem weiteres und nachhaltiges Wachstum sicher.