

DAS VALORA JAHR 20 15

JANUAR

EURO- MINDESTKURS AUFGEHOBEN

Am 15. Januar 2015 hebt die Schweizerische Nationalbank den Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro auf. Die Einheitswährung fällt zwischenzeitlich auf weniger als 1 Franken, erholt sich bis Mitte Jahr leicht und schliesst mit 1.08 im Dezember ab. Durch den zunehmenden Einkaufstourismus und Nachfragerückgang sinken 2015 die Umsätze im Detailhandel um mehrere Milliarden Franken.

FEBRUAR

WISSEN WEITERGEBEN

Mitarbeitende der Verkaufsstellen, Lieferanten und Management treffen sich bei Valora zum Wissensaustausch. Mehr als 1000 Geschäftsführer, Franchisenehmer, Agenturpartner und Lieferanten besuchten die Veranstaltungen der Convenience- sowie der Kiosktagung. Beim Franchisetreffen von Valora Retail Deutschland informieren sich im Mai rund 150 Teilnehmende über aktuelle Branchenthemen.



ZWEI NEUE APPS FÜR ok.- MOBILE

ok.- mobile ist das Prepaid Mobiltelefonangebot der Kultmarke ok.-. Das bestehende Angebot wurde um zwei Apps für iOS und Android erweitert. Beide Apps sind sowohl im Google Play als auch im App-Store erhältlich. Der ok.- mobile Prepaid Charger zeigt registrierten ok.- mobile Nutzern den aktuellen Stand des Guthabens an. Zudem können Nutzer ihr Guthaben via App aufladen. Ebenso ist ein Verkaufsstellen-Finder in der App integriert. Auch mobiles Fernsehen ist mit der ok.- mobile TV-App möglich: 50 TV-Sender stehen zur Verfügung.

N NAVILLE



MÄRZ

AKQUISITION NAVILLE

Per März 2015 erwirbt die Valora Gruppe Naville. Das Unternehmen mit Sitz in Genf betreibt ein Netz von mehr als 178 Verkaufsstellen sowie eine der bedeutendsten Logistikplattformen der Westschweiz. Damit erweitert Valora seine Präsenz deutlich und ist mit Convenience-Shops unterschiedlicher Formate in der gesamten Schweiz vertreten. Die Integration der Geschäftsbereiche konnte bis Ende Jahr erfolgreich vollzogen werden. Die Akquisition von Naville stellt einen bedeutenden Schritt in der strategischen Ausrichtung von Valora dar.

NEUES CONVENIENCE- SHOPKONZEPT

Nach Umbaumaßnahmen hat der U-Store in Lattenkamp/Deutschland mit neuem Ladendesign und erweitertem Sortiment wiedereröffnet. Valora Retail Deutschland nutzt die Hamburger Filiale als Musterstandort für die zukünftige Gestaltung der Convenience-Stores. Neben einem modernen Look zeichnet sich das neue Konzept durch einen stärkeren Fokus auf frisch vor Ort zubereitete Waren aus. Mit der ersten Einreichung bei den POS Marketing Awards überzeugte das Konzept gleich dreifach. Für das Convenience-Format «U-Store» erhielt Valora Deutschland Bronze in den Kategorien Handel, Kreatives Artwork sowie kleines Budget, grosse Wirkung.

AKTIONÄRE FÜR ANTRÄGE DES VERWALTUNGS- RATS

Die Generalversammlung 2015 folgte in sämtlichen Traktanden den Anträgen des Verwaltungsrats. Neben dem Jahresabschluss 2014 wurde von der Generalversammlung auch die vom Verwaltungsrat beantragte Dividende von insgesamt 12.50 Franken genehmigt. Ebenfalls stimmten die Aktionäre dem Vergütungsbericht 2014 zu. Alle Verwaltungsräte wurden in ihrem Amt bestätigt – ebenso wurde Rolando Benedick als Verwaltungsratspräsident bis zur GV 2016 wiedergewählt.



BREZELKÖNIG EXPANDIERT

Brezelkönig eröffnet Ende April in Wien die erste Filiale in Österreich. Der Shop im Einkaufsstempel «Donauzentrum» ist der erste Schritt der internationalen Expansion. Das in der Schweiz erfolgreiche Format wurde weiterentwickelt, um lokale Kundenbedürfnisse erfüllen zu können. Nichtsdestotrotz orientiert sich das Laugen-Angebot an demjenigen der Schweizer Filialen. Auch mit der Eröffnung der zweiten Wiener Filiale in Vösendorf, gefolgt von einer Verkaufsstelle in Wien Meidling werden wichtige Erfahrungen gesammelt, um die Expansion weiter voranzutreiben. Mit der Eröffnung der ersten zwei Verkaufsstellen in Paris Mitte Dezember wird diese Erfolgsgeschichte weiter fortgeschrieben.

ok.– EXPANDIERT UND LANCIERT NEUE PRODUKTE

Nach der Markteinführung 2012 in Deutschland waren im Mai rund 20 Produkte der beliebten Eigenmarke ok.– bei Naville in der Westschweiz eingeführt worden. Vom ok.– energy drink, über das cola energy bis zum ok.– Regenschirm. Ziel ist es, 2016 in allen Formaten ein deutlich erweitertes Eigenmarken-Produkteportfolio in der Westschweiz anzubieten. In diesem Jahr wurden allein vom ok.– energy drink jährlich über 23 Millionen Dosen verkauft. Zudem wurden 2015 in der Schweiz 10 Produkte neu lanciert. Neu ist der ok.– energy drink offizieller Partner des FC St. Pauli und ergänzt im Millerntor Stadion das Getränkeangebot.

START DER GRUPPEN- REORGANISATION

Um für die Veränderungen im Retailgeschäft gewappnet zu sein, stellt sich Valora besser auf. Ziel der Reorganisation ist eine agile, kompetente und umsetzungsstarke Struktur innerhalb der Gruppe. Dies schliesst auch die Integration von Naville ein. Im neu formierten Valora Lab arbeiten Mitarbeitende daran den Ausbau des Dienstleistungsangebots mit innovativen Lösungen im digitalen Bereich voran zu treiben. Nicht zuletzt wird sich Valora verstärkt länderübergreifend aufstellen, wenn es um zentrale interne Dienstleistungen wie zum Beispiel die IT oder den Finanzbereich geht.



JUNI

LOYALTY: MIT UNSEREN KUNDEN VERBUNDEN

In den Sommermonaten wurde ein Loyaltyprogramm mit Spiegelau-Gläser zu vergünstigten Konditionen durchgeführt. Insgesamt wurden 120 000 Spiegelau-Gläser Sets verkauft sowie rund eine Million Franken Umsatz generiert. Digitales Spielvergnügen versprach der Herbst, denn die Monster Deals gingen nach dem grossen Erfolg im letzten Jahr in die Wiederholung. Kunden konnten on- und offline mitspielen und gewinnen. Das Gewinnspiel kombinierte klassische Elemente wie Sticker und Sammelalbum mit einer mobilen App.

22 DITSCH-NEU- ERÖFFNUNGEN

Die Brezelbäckerei Ditsch eröffnete in diesem Jahr 22 neue Filialen, so dass die Filialanzahl auf bundesweit 213 stieg. Mit den Eröffnungen in Rosenheim und Regensburg konnte der südliche Teil Deutschlands weiter erschlossen werden. Über 40 % der neuen Filialen befinden sich auf Bahnhöfen, die als Standorte auch weiterhin im Fokus stehen. Hier kommt dem Unternehmen der Erfolgsfaktor «Kleinflächigkeit» zugute – das beweisen insbesondere die neuen Standorte mit rund 10 Quadratmetern am Alexanderplatz in Berlin und im Hauptbahnhof in Regensburg. Neu ist auch der vermehrte Einsatz zweistöckiger Kühltheken in Kombination mit den bewährten Warmtheken, um das optimierte Laugen-Snacksortiment zu präsentieren. Acht Bestandsfilialen wurden auf das neue Store-Design umgestellt und energetisch optimiert.

JULI

AUSGLIEDERUNG WARENLOGISTIK

Nach dem Verkauf der Pressegrosshandels- und Presselogistikaktivitäten im Juli 2014 folgt die Veräusserung der Warenlogistik an 7Days Media Services. Mit der Ausgliederung von bisher intern erbrachten Lager- und Transportdienstleistungen reduziert Valora die Komplexität innerhalb der Gruppe.



AUGUST

EINFÜHRUNG iTUNES PASS

Seit August ist es an jedem kiosk und Press & Books möglich, seinen eigenen iTunes Account direkt aufzuladen. Als grösster Reseller von iTunes-Karten ist Valora der erste Detailhändler in der Schweiz – neben den Apple-Stores – der mittels iTunes Pass diesen Service in seinen Verkaufsstellen anbietet.



BOB: ERSTES ONLINE- FINANZPRODUKT LANCIERT

Neue Ideen für digitale Produkte und Dienstleistungen werden jetzt im Valora Lab evaluiert. Ende Juni gründet Valora die bob Finance AG und kurz darauf präsentiert das Team mit bob money das erste Produkt. Die Glarner Kantonalbank ist Finanzierungspartnerin für die Kredite. In den Valora Verkaufsstellen wird Plakat-Werbung gemacht – Kreditberatung und Kreditantrag erfolgen ausschliesslich online und telefonisch.

SEPTEMBER

AUSBAU DES KAFFEE- ANGEBOTS

Im Rahmen der Fokussierung auf den Bereich Convenience sowie der Berücksichtigung von Trends wie Frische passt Valora ihr Angebot stetig an die Bedürfnisse der urbanen und mobilen Kunden an. Bereits heute ist die Valora Gruppe mit ihrem dichten Verkaufsstellennetzwerk in der Schweiz eine wichtige Kaffeestation für die rund 900 000 täglichen Kunden. Bis Ende 2016 werden bis zu 100 Shops mit Starbucks Modulen ausgerüstet und durch das erweiterte Angebot neue Kundengruppen angesprochen. Weitere 600 Verkaufsstellen werden mit dem beliebten Spettacolo-Kaffee-Element ergänzt. Selecta, der führende Kaffeeservicepartner, wird als Exklusivpartner den Einbau sowie die Wartung aller Module sicherstellen.

OKTOBER

HACKZURICH

Valora nahm als einziger Workshop-Sponsor aus dem Bereich Retail am diesjährigen HackZurich teil. Ein Hackathon ist eine Plattform für Entwickler, Startups und internationale Firmen, um sich untereinander zu vernetzen und reale Problemstellungen aus verschiedensten Industriefeldern zu bearbeiten. Die Teilnehmer hatten zum Ziel, während des Hackathons funktionstüchtige Mobile-App-Prototypen zu entwickeln, die das Shopping-Erlebnis am Kiosk bereichern. Elf Hacker-Teams programmierten in 40 Stunden 12 neue Apps. Das Gewinner Team überzeugte mit einer Produkt-Bingo App, welche einen Rabattgutschein nach erfolgreichem «Bingo-Spiel» ausstellt. Die Kombination aus Gamification, formatübergreifendem Cross-Selling und dem Potential zur Bonverlängerung sind für Kunden und Valora sehr attraktiv.



NOVEMBER

ERSTE KAFFEE- BESTELL-APP IN DER SCHWEIZ

Das Schlangestehen für den morgendlichen Kaffeegenuss hat ein Ende: Spettacolo lancierte im November die erste Kaffee-Bestell-App in der Schweiz. Der Abholzeitpunkt wird exakt vom Kunden bestimmt. Das Vorbestellen geht schnell und einfach mit wenigen Klicks. Vom Cappuccino über Gipfeli bis hin zur Focaccia, egal ob helle, mittlere oder dunkle Kaffeeröstung – bestellt werden kann das gesamte Grundsortiment. Kunden zahlen bereits mittels App und können so ohne anzustehen ihre Bestellung abholen. Der Zahlvorgang mittels App funktioniert ebenso ohne digitale Vorbestellung.

DEZEMBER

ZWEITES FINANZPRODUKT VON VALORA: OK.– CASH

Nach bob money lanciert die Valora-tochter bob Finance im Dezember ok.– cash. Bei dieser Finanzdienstleistung wird ein Kreditbetrag – ab CHF 1000 bis maximal CHF 3000 für höchstens drei Monate – diskret und unkompliziert online beantragt und an jedem Kiosk oder Press & Books in der Schweiz bequem auf die ok.– Prepaid VISA oder MasterCard geladen. Fragen zur Kreditaufnahme werden online oder durch das Call Center beantwortet. Ohne Bankschalter und mit innovativer Technologie ist ok.– cash ein Meilenstein in der Entwicklung von Kreditprodukten in der Schweiz. Es bietet Kreditnehmern eine transparente, unkomplizierte und diskrete Lösung für die kurzfristige Überbrückung von kleineren finanziellen Engpässen. ok.– cash Kredite werden nur gewährt, wenn es die finanzielle Situation des Kunden zulässt. Mit hohen Standards wird im Voraus geprüft, ob der angefragte Betrag im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten des Kunden liegt. Auch dem Thema Überschuldung junger Erwachsener wird Rechnung getragen: ok.– cash ist erst ab einem Alter von 25 Jahren erhältlich.

DEVESTITION TRADE

Per Ende Jahr veräussert Valora die im Distributionsgeschäft für FMCG tätige Division Valora Trade. Der Transaktionspartner ist Aurelius, ein auf die Übernahme und Neuausrichtung von Unternehmen spezialisierter Konzern mit einer Erfolgsgeschichte als langfristiger Investor und bestehenden Beteiligungen in der Schweiz.

