

Wachstumstreiber

NEUE KONSUM- BEDÜRFNISSE IM ALLTAG: SCHNELL & CONVENIENT



Wir sind heute und morgen die Experten für Produkte des täglichen Bedarfs und natürlich für die Verpflegung unterwegs. In einer von hohem Tempo, Mobilität und smarter Digitalisierung geprägten Welt verpflegen sich Konsumenten zunehmend «on the go» und erledigen Alltagspflichten oft unter Zeitdruck.

Wir wollen unseren Kunden Produkte und Dienstleistungen relevant, schnell verfügbar und in hoher Qualität anbieten. Wir schaffen von frühmorgens bis spätabends vertraute Anlaufstellen und Glücks- und Genussmomente für unsere Kunden, unmittelbar, jeden Tag millionenfach. Wir reagieren rasch und flexibel auf Kundenbedürfnisse, hören unseren Kunden aktiv zu und handeln entsprechend.

BEDEUTENDE MARKT- PRÄSENZ AUF KLEINEN FLÄCHEN: DICHTES NETZ – ATTRAKTIVE MARKEN – MILLIONENFACHE KUNDENKONTAKTE



In der Marktnische «kleinflächiger Handel» sind wir im deutschsprachigen Raum Marktführer. Unser kompetitives, feinmaschiges Netzwerk mit attraktiven Marken und Ladenkonzepten sowie zahlreichen Kundenkontakten ist konsequent auf Hochfrequenzlagen ausgerichtet.

Mit dem bedeutenden, schon heute in der Schweiz, Deutschland, Luxemburg, Österreich und Frankreich präsenten Markenportfolio gehen wir in neue internationale Märkte.

Dank des Netzwerkes haben wir die Möglichkeit zeitnah, flexibel und entlang den Kundenbedürfnissen zu agieren. Zudem ist Valora mit der grossen Zahl an Kundenkontakten und dem dichten Netz an Verkaufsstellen einer der wichtigsten Partner für die Industrie.

Wachstumstreiber

FRISCHER FOOD UNTERWEGS: VON DER PRODUKTION – BIS ZUM VERKAUF



Wir setzen auf das Wachstumspotenzial entlang der Ernährungstrends «frisch» und «qualitativ hochstehend». Dazu bauen wir unser Angebot und die vertikale Integration innerhalb der Formate weiter aus. Vom morgendlichen Kaffee bis hin zum abendlichen Schnellimbiss.

Die Inhouse-Produktion von Laugengebäck und weiteren Backwaren für den eigenen Vertriebskanal sowie für Grosskunden verschaffen uns einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil mit grossem internationalem Wachstumspotential.

DIGITAL: INNOVATIV – ZEIT- UND ORTSUNABHÄNGIG – URBAN – VERBINDEND



Die Top-Standorte und der zügig vorangehende Aufbau digitaler Kompetenzen erlauben es Valora, das Potenzial der 1.6 Millionen täglichen Kundenkontakte zu nutzen und die bestehenden Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen.

Die zahlreichen Verkaufsstellen bieten eine einzigartige Marketingplattform für die neuen digitalen Angebote. Valora hat den klaren Anspruch, Wachstumsschancen nicht zuletzt beim impulsgetriebenen, urbanen und vernetzten Kunden zu nutzen.