

25.03.2011 – 07:04 Uhr

EANS-Adhoc: Valora Holding AG / Valora Gruppe: Betriebsergebnis um 19% gestiegen - Bereit für weiteres Wachstum

Ad-hoc-Mitteilung übermittelt durch euro adhoc mit dem Ziel einer europaweiten Verbreitung. Für den Inhalt ist der Emittent verantwortlich.

Jahresgeschäftsbericht/Valora Gruppe: Betriebsergebnis um 19% gestiegen - Bereit für weiteres Wachstum

25.03.2011

Valora Gruppe: Betriebsergebnis um 19% gestiegen - Bereit für weiteres Wachstum

- Aussenumsatz stabil - EBIT-Marge auf 2.8% verbessert - Strategieprogramm "Valora 4 Success" erfolgreich und weitgehend umgesetzt - Wachstumsperspektiven mit "Valora 4 Growth" identifiziert - Anträge an die Generalversammlung 2011 * Erhöhung Dividende um 15% auf CHF 11.50 pro Aktie * Flexibilisierung der Kapitalstruktur

Aussenumsatz stabil - EBIT-Marge auf 2.8% verbessert

Die Valora Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2010 den Aussenumsatz (inkl. Umsatz der Franchisenehmer) auf CHF 2 947 Mio. (+0.3%). Diese neue Kerngrösse wird mit der Zunahme an Franchisebetrieben innerhalb der Valora Gruppe weiter an Wichtigkeit gewinnen. Auf Stufe Nettoerlös erzielte das Unternehmen CHF 2 878 Mio. (-0.7%), einschliesslich negativer Währungseffekte von CHF 81.2 Mio. sowie Umsätze aus dem Verkauf von WM-Sammelbildern von CHF 39.5 Mio. Operativ, bereinigt um WM Sammelbilder, Akquisitionen und Währungseffekte, blieb der Nettoerlös mit CHF 2 885 Mio. (-0.2%) auf Vorjahresniveau. Das Betriebsergebnis (EBIT) konnte um 19.3% gegenüber dem Vorjahr auf CHF 81.3 Mio. gesteigert werden, trotz eines negativen Währungseinflusses in Höhe von CHF 4.0 Mio. Mit einer Betriebsergebnismarge von 2.8% weist Valora eine deutliche Verbesserung von 40 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr aus. Zu diesem erfreulichen Ergebnis haben weitere Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen von CHF 12.9 Mio. in 2010 beigetragen. Insgesamt wurden mit dem Strategieprogramm "Valora 4 Success" die Kosten von 2008 bis 2010 um rund CHF 27 Mio. gesenkt. Das Ergebnis im Geschäftsjahr 2010 wurde in erster Linie von der positiven Entwicklung der Divisionen Retail und Services geprägt. Valora Trade musste in einem schwierigen Marktumfeld zusätzlich zu negativen Währungseinflüssen auch, wie bereits bekannt, den Umsatzrückgang aufgrund des Auslaufs von Distributionsverträgen kompensieren.

Divisionen

Valora Retail - Die Division steigerte den Nettoerlös um 0.9% auf CHF 1 606.5 Mio. Bereinigt um negative Währungseffekte, den Verkauf von WM-Sammelbildern und Akquisitionen erhöhte sich der Umsatz um 2.3% gegenüber dem Vorjahr. Zu diesem Wachstum hat vor allem das Format avec. beigetragen, das auf rund 100 Verkaufsstellen ausgeweitet wurde. Das Kioskgeschäft in der Schweiz entwickelte sich ebenfalls positiv. Mit dem eigenen ok.- Produktsortiment wurde ein Nettoerlös von mehr als CHF 30 Mio. erwirtschaftet. Auch das in der Zwischenzeit auf rund 300 Standorte ausgerollte Servicemodul "@ k kiosk" lieferte erste Wachstumsimpulse. Der Ausbau des Formats "P&B" auf 10 Standorte trug ebenfalls zum Wachstum bei. Einzig bei Caffè Spettacolo ging der Nettoerlös aufgrund von Schliessungen leicht zurück. Die Ländergesellschaft in Deutschland entwickelte sich weiterhin sehr positiv. Die im Herbst 2010 erworbenen 184 Verkaufsstellen der tabacon Gesellschaft erzielten im vierten Quartal 2010 einen Aussenumsatz von rund CHF 40 Mio. Die Ländergesellschaft in Luxemburg wies stabile Nettoerlöse aus. Das Betriebsergebnis der Division Retail hat sich im Berichtsjahr 2010 gegenüber dem Vorjahr spürbar verbessert. Mit einem EBIT von CHF 39.8 Mio. stieg die Marge auf 2.5% (Vorjahr 1.8%); damit nähert sich die Division der für 2012 angestrebten Zielmarge von 3 - 4%.

Valora Services - Die Division erhöhte den Nettoerlös um 0.8% auf CHF 718.4 Mio. Operativ, bereinigt um den Umsatz mit WM-Sammelbildern und negative Währungseffekte, resultierte ein Nettoerlös von CHF 708.5 Mio. (-0.6%). Unter Berücksichtigung des allgemeinen Rückgangs im Pressemarkt Schweiz um rund 2.5%, ist dies eine beachtliche Leistung. Das Betriebsergebnis der Division Services steigerte sich auf CHF 30.3 Mio. Die Marge stieg auf 4.2% (Vorjahr 2.3%) und liegt damit im angestrebten Zielkorridor von 4 - 5%. Das gute Ergebnis ist auf die Umsetzung der neuen Mediastrategie und auf die Effizienzsteigerung bei den Logistikprozessen zurückzuführen. In Österreich konnte trotz einem allgemeinen Rückgang im Pressemarkt ein stabiler Nettoerlös ausgewiesen werden. In Luxemburg wurden nach der Umstrukturierung die Prozesse optimiert, die Division ist für die Zukunft gut ausgerichtet.

Valora Trade - Die Division verzeichnete einen Nettoerlös von CHF 721.8 Mio., dies entspricht einem Rückgang von 7.2% gegenüber dem Vorjahr. Bereinigt um Wechselkurseffekte und den Wegfall des Distributionsgeschäfts aus dem Verkauf der Own-Brands, lag der Umsatzrückgang bei 1.1%, was angesichts der anspruchsvollen Marktbedingungen moderat ist. Die grössten Herausforderungen stellten sich in den Ländergesellschaften Norwegen und Deutschland. Mit der Übernahme des Kosmetikdistributors EMH im Herbst 2010 wurde in Norwegen bereits eine wichtige Akquisition getätigt, die zukünftig zu einer deutlichen Steigerung des Nettoerlöses und der Profitabilität beitragen wird. Auf Stufe Betriebsergebnis erwirtschaftete die Division CHF 17.7 Mio., was einer Marge von 2.5% entspricht (Vorjahr 2.9%). Damit liegt die Marge nach wie vor im angestrebten

Profitabilitätskorridor von 2 - 3%.

Der Reingewinn der Valora Gruppe stieg um CHF 8.7 Mio. auf CHF 63.6 Mio. (+15.9%). Gleichzeitig erhöhte sich die Eigenkapitalquote per Ende 2010 um 2.3 Prozentpunkte auf 43.6%. Valora ist trotz Akquisitionen im Umfang von CHF 32.0 Mio. und einer höheren Dividendenausschüttung in 2010 mit einer Nettoverschuldung von CHF 14.1 Mio. weiterhin solide finanziert und für die Zukunft bestens gerüstet.

Strategieprogramm "Valora 4 Success" erfolgreich und weitgehend umgesetzt

Die in 2008 lancierte und bis 2012 ausgerichtete Basisstrategie "Valora 4 Success" trat im Geschäftsjahr 2010 in die entscheidende Phase. Wichtige Meilensteine konnten erreicht werden und die beschlossenen Massnahmen sind zu rund 80 Prozent umgesetzt. Im Bereich "Kompetenz" hat Valora die Vertriebssteuerung verbessert, neue Sortimente eingeführt, das Profil der Verkaufsformate geschärft und auch neue Betreibermodelle getestet. Mit der Initiative "Wachstum" wurde das Verkaufsstellennetz von avec. sowie von P&B ausgebaut. Im Bereich der "Effizienzverbesserung" wurden mit dem Umzug der Logistik die Prozesse optimiert, die IT-Infrastruktur erneuert und administrative Funktionen verschlankt, was zu bedeutenden Kosteneinsparungen führte. Valora präsentiert sich heute professionell, dynamisch und erfolgreich. In diesem Zusammenhang war die Initiative "People" fundamental. In 2008 wurden die verschiedenen Hauptsitzstandorte in der Schweiz an einem Standort zusammengelegt und damit die Führung des Unternehmens erleichtert und verbessert. Für die Verkaufsmitarbeitenden in der Schweiz wurde ein Gesamtarbeitsvertrag abgeschlossen. Auch das Thema Kundenfokus ist im Unternehmen gut verankert. Auf dieser Basis setzt Valora ihre Strategie fort und konzentriert sich nun auf zusätzliches Wachstum.

Wachstumsperspektiven mit "Valora 4 Growth" identifiziert

Im November 2010 wurde die "Valora 4 Growth"-Strategie vorgestellt. Sie basiert auf organischem Margen- und Umsatzwachstum in allen Bereichen sowie auf anorganischem Wachstum bei Retail/Services und Trade. Ziel ist es, den Ausenumsatz der Gruppe um 10% und das Betriebsergebnis um 15% jährlich zu steigern. Bis 2015 soll die Valora Gruppe einen Ausenumsatz von rund CHF 4.8 Milliarden erwirtschaften und das Betriebsergebnis soll sich auf CHF 160 - 180 Mio. verdoppeln.

Organisches Margen- und Umsatzwachstum

Valora Retail hat im Berichtsjahr 2010 das Agentursystem erfolgreich getestet und wird es nun in den nächsten Jahren zügig vorantreiben. Bis Ende 2011 sollen rund 100 kiosk- Verkaufsstellen im Agentursystem geführt werden. Dazu wird den bestehenden regionalen Gruppenleitern und Geschäftsführern der heutigen Kiosk Verkaufsorganisation die Chance geboten, ausgewählte Verkaufsstellen mit Wachstumspotenzial als Agenturen zu übernehmen. Insgesamt sollen in den nächsten Jahren rund 300 Verkaufsstellen ins Agentursystem überführt werden. Weitere Wachstumsmassnahmen betreffen den Ausbau der Sortimente und Dienstleistungen sowie die Einführung neuer Promotionen. Die Division Services wird ihr Leistungsangebot optimieren und dieses mit neuen Leistungen im Logistik- und Vertriebsbereich erweitern, um den anhaltenden Rückgang der Presseumsätze aufzufangen. Dabei ist auch die konsequente Anpassung der Kostenstruktur entscheidend, vor allem um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und das Profitabilitätsniveau halten zu können. Möglichkeiten zur zusätzlichen Effizienzsteigerung können insbesondere durch Zentralisierung und Auslagerung von administrativen Funktionen erreicht werden, was zu einer Verringerung des Personalbestands führen kann. Die entsprechenden Prozesse sind eingeleitet.

Anorganisches Wachstum

Im Herbst 2010 hat die Division Retail das Franchiseunternehmen tabacon und die Division Trade den Kosmetikdistributor EMH erworben. Beide Unternehmen wurden in der Zwischenzeit planmässig in die Struktur der Valora Gruppe integriert und entwickeln sich erfreulich. Das professionelle Franchisesystem von tabacon gilt zudem als gute Basis für die weitere Expansion kleinflächiger Retailformate in Deutschland. Bereits im laufenden Geschäftsjahr 2011 konnte am 24. März 2011 der Kauf des Handelsunternehmens "Salty Snacks" in Deutschland abgeschlossen werden. Das Unternehmen ist im traditionellen Handelsgeschäft tätig und vertreibt mehrheitlich salzige Snacks sowie spezialisierte Trendprodukte. Die Akquisition eignet sich bestens zur Erweiterung des Produktportfolios von Valora Trade Germany und stärkt ihre Marktposition in Deutschland. "Salty Snacks" erwirtschaftete in 2010 einen Umsatz von rund CHF 12 Mio. und eine überdurchschnittliche EBIT-Marge.

Anträge an die Generalversammlung 2011

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung am 15. April 2011 vorschlagen, die Dividende um 15% auf CHF 11.50 pro dividendenberechtigte Aktie zu erhöhen. Zudem wird die Generalversammlung über die Ermächtigung des Verwaltungsrats zur Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms von bis zu 280'000 Aktien sowie über eine genehmigte Kapitalerhöhung von maximal 840'000 Aktien abstimmen. Mit der Ermächtigung zu einem Aktienrückkaufprogramm stellt der Verwaltungsrat in Aussicht, bei Bestehen von operativ nicht-benötigten flüssigen Mitteln, diese gegebenenfalls an die Aktionäre auszuschütten. Mit der genehmigten Kapitalerhöhung soll die finanzielle Flexibilität des Unternehmens erhalten bleiben. Die Generalversammlung hat auch in 2011 wieder die Möglichkeit, konsultativ über den Vergütungsbericht 2010 abzustimmen.

Ausblick 2011

Für das Jahr 2011 erwartet Valora, trotz schwierigen Rahmenbedingungen, eine weitere Verbesserung des Betriebsergebnisses. Der unverändert rückgängige Pressemarkt, der weiterhin starke Schweizer Franken gegenüber den europäischen Währungen sowie das Fehlen von Sondereffekten, wie die Fussballweltmeisterschaft, belasten die Geschäftsentwicklung. Wie sich geopolitische Unwägbarkeiten auf die generelle Konsumentenstimmung auswirken werden, ist zum aktuellen Zeitpunkt schwierig einzuschätzen. Vor diesem Hintergrund hat sich Valora hohe Ziele gesteckt. "Wir sind überzeugt, die gute Ausgangslage von Valora optimal nutzen und die angestrebte Steigerung des Betriebsergebnisses erreichen zu können. Wir halten an unserer Zielsetzung für 2012 fest, vorausgesetzt, dass sich die Wirtschaftslage künftig nicht spürbar verschlechtert", so Thomas Vollmoeller, CEO der

Valora Gruppe. Rolando Benedick, Präsident des Verwaltungsrats bekräftigt diese Aussage und betont: "Wir werden unsere Expansion mit der nötigen Sorgfalt und nur unter der Bedingung, Mehrwert für unsere Aktionäre zu schaffen, voran treiben."

Finanzkennzahlen der Valora Gruppe

Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2010	2009
Aussenumsatz	2'946.5	2'937.9
Nettoerlös	2'877.7	2'897.0
Nettoerlös operativ*	2'884.7	2'891.0
Bruttogewinn	875.2	867.6
Bruttogewinn Marge	30.4%	29.9%
Betriebsaufwand	-802.6	-815.5
Betriebsergebnis (EBIT)	81.3	68.1
EBIT Marge	2.8%	2.4%
Betriebsergebnis (EBIT) operativ*	77.4	68.6
EBIT Marge operativ*	2.7%	2.4%
Reingewinn Konzern	63.6	54.9

* Bereinigt um Akquisitionen, Fremdwährungseffekte und Sammelbilder WM 2010

Liquidität, Bilanz

in Mio. CHF	31.12.2010	31.12.2009
Flüssige Mittel	130.5	161.6
Eigenkapital	478.1	453.7
Eigenkapitalquote	43.6%	41.3%
Nettoverschuldung / (Liquidität)	14.1	-15.8

Wichtige Kennzahlen der Valora Divisionen

Kennzahlen	Retail	Services	Trade
in Mio. CHF	2010	2009 +/-	2010 2009 +/-
Nettoerlös	1'606.5	1'592.1 +0.9%	718.4 712.9 +0.8%
Nettoerlös operativ*	1'622.2	1'586.1 +2.3%	708.5 712.9 -0.6%
Betriebsergebnis(EBIT)	39.8	28.3 +40.3%	30.3 16.2 +86.4%
Betriebsergebnis (EBIT) operativ*	38.6	28.8 +34.2%	27.6 16.2 +69.7%
EBIT Marge	2.5%	1.8% +0.7pP	4.2% 2.3% +1.9pP
EBIT Marge operativ*	2.4%	1.8% +0.6pP	3.9% 2.3% +1.6pP

* Bereinigt um Akquisitionen, Fremdwährungseffekte und Sammelbilder WM 2010

Die folgenden Dokumente finden Sie unter www.valora.com

Geschäftsbericht 2010 http://www.valora.com/media/documents/german/reports/2010/valora_gb2010_de.pdf

Pressemitteilung http://www.valora.com/de/newsroom/newsinformation/news_00412.php

Präsentation zum Jahresergebnis 2010 http://www.valora.com/media/documents/german/presentations/2010/valora_gb2010_de_presentation.pdf

***** Valora Telephone Conference - Analysts' and Media Conference 2010 Friday, March 25, 2011 | 15:00 CET

Thomas Vollmoeller, CEO of Valora Holding AG, and Lorenzo Trezzini, CFO, will provide information about the Results 2010 during a telephone conference. The Dial-In Conference Call will be held in English.

To participate in the conference: call the following number (please call 10 to 15 minutes before the hour):

+41 (0) 91 610 56 00 (Europe) +44 (0) 203 059 58 62 (UK) +1 (1) 866 291 41 66 (USA - Toll-Free)

The playback will be available one hour after the conference for 24 hours till March 26th, 2011, inclusively. Participants requesting the Digital Playback will be dialing:

+41 (0) 91 612 43 30 (Europe) +44 (0) 207 108 62 33 (UK) +1 (1) 866 416 25 58 (USA)

and will be asked to enter the Code 12409 followed by the # sign ****

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

Dieses Dokument enthält auf die Zukunft bezogene Aussagen über Valora, die mit Unsicherheiten und Risiken behaftet sein können. Der Leser muss sich daher bewusst sein, dass solche Aussagen von den zukünftigen tatsächlichen Ereignissen abweichen können. Bei den zukunftsbezogenen Aussagen handelt es sich um Projektionen möglicher Entwicklungen. Sämtliche auf die Zukunft bezogenen Aussagen beruhen auf Daten, die Valora zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments vorlagen. Valora übernimmt keinerlei Verpflichtung, zukunftsorientierte Aussagen in diesem Dokument zu einem späteren Zeitpunkt aufgrund neuer Informationen, zukünftigen Ereignissen oder Ähnlichem zu aktualisieren.

Ende der Mitteilung euro adhoc

Kontakt:

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Media Relations: Tel: +41 61 467 36 31
Stefania Misteli E-Mail: stefania.misteli@valora.com

Investor Relations: Tel: +41 61 467 36 50
Mladen Tomic E-Mail: mladen.tomic@valora.com

Branche: Einzelhandel
ISIN: CH0002088976
WKN: 208897
Börsen: BX Berne eXchange / Börse
SIX Swiss Exchange / Main Standard

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100002682/100621661> abgerufen werden.