

25.11.2010 – 07:31 Uhr

EANS-Adhoc: Valora Holding AG / Valora: Mit "Valora 4 Growth" zu einem europaweiten, führenden Handelsunternehmen

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

25.11.2010

Valora: Mit "Valora 4 Growth" zu einem europaweiten, führenden Handelsunternehmen

"Valora 4 Success" Ziele weitgehend erreicht - EBIT seit 2007 um rund 40% gesteigert "Valora 4 Growth" als nächster Schritt zur nachhaltigen Wertsteigerung Verdoppelung des Betriebsergebnisses bis 2015 als Wachstumsziel: - Ausenumsatz ca. CHF 4 800 Mio. - EBIT von CHF 160 - 180 Mio. Finanzierung der Wachstumsstrategie ohne Kapitalerhöhung

"Valora 4 Success" Ziele weitgehend erreicht - EBIT seit 2007 um rund 40% gesteigert

Valora ist seit 2008 deutlich effizienter und professioneller geworden. Das Unternehmen als Gruppe und die einzelnen Divisionen haben an Profil und Dynamik gewonnen. Mit der fortlaufenden Umsetzung des Strategieprogramms "Valora 4 Success" ist der Turnaround des Unternehmens im Wesentlichen abgeschlossen. Die erfolgreich umgesetzten Massnahmen führten bei den vier Kerninitiativen Kerngeschäft, Wachstum, Effizienz und People zu beachtlichen Ergebnissen:

Kerngeschäft Retail tritt heute mit vier klar positionierten Verkaufsformaten im Markt auf. Neue und erfolgreiche Sortimentsmodule wie ok.- oder zusätzliche Dienstleistungen wurden eingeführt. Die Division Services hat gleichzeitig den wichtigen Strategiewechsel eingeleitet, um dem allgemeinen Presserückgang entgegen zu wirken.

Wachstum Das erfolgreiche avec. Konzept wird bis Ende 2010 an knapp 100 Standorten umgesetzt sein. avec. etabliert sich damit als drittgrösste Convenience Shop Kette in der Schweiz. In Deutschland wurden erfolgreiche Add-on Akquisitionen getätigt. Das in der Schweiz neu eingeführte P&B Presse- und Buch Konzept erweist sich als vielversprechende Wachstumsperle.

Effizienz Die vollständige Umstellung der Logistik in der Schweiz und in Luxemburg sowie die Errichtung einheitlicher IT-Plattformen haben die Kosten erheblich und nachhaltig gesenkt. Der Personalbestand wurde in den vergangenen zwei Jahren verringert.

People Diese Initiative ermöglichte die angestrebte Veränderung der Führungskultur im Unternehmen. Für die Verkaufsmitarbeitenden wurden verbesserte und modernere Arbeitsbedingungen geschaffen. Zudem wurde die Erhöhung des Kundenfokus gefördert und die Marktforschungsqualität sowie das Marktverständnis erhöht. Mit der Umsetzung von "Valora 4 Success" hat die Valora Gruppe konsequent und erfolgreich gearbeitet und eine deutliche Profitabilitätssteigerung erlangt. Das Betriebsergebnis (EBIT) wird sich in einem wirtschaftlich anspruchsvollen Umfeld von CHF 59 Mio. in 2007 auf CHF 81 - 86 Mio. in 2010 (unterer Bandbreitenbereich der Guidance erwartet) gegen 40 Prozent verbessern.

"Valora 4 Growth" als nächster Schritt zur nachhaltigen Wertsteigerung

Die Umsetzung von "Valora 4 Success" hat zu einem beachtlichen Leistungsnachweis des Unternehmens geführt. Einige noch offene Punkte werden gezielt in 2011 bearbeitet, so dass, wie bereits im Herbst 2008 angekündigt, alle Massnahmen bis 2012 umgesetzt sein werden. Im Bereich Effizienz und People werden die eingeleiteten Initiativen finalisiert. Funktionen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, sollen ausgelagert und das Unternehmertum gefördert werden.

Das Wertsteigerungspotenzial ist jedoch mit rein organischem Wachstum in den heutigen Märkten begrenzt. Mit zusätzlichem, anorganischem Wachstum eröffnen sich für Valora neue Chancen, um schrittweise zu einem europaweiten, führenden Handelsunternehmen aufzusteigen. Das Ziel ist, eine Umsatzgrössenordnung von CHF 4.5 bis 5 Mrd. zu erlangen. Auf der bisherigen Strategie aufbauend, wird Valora nun mit der erweiterten "Valora 4 Growth" - Strategie den nächsten Schritt tätigen.

Geplantes Wachstum mit vier Initiativen

"Valora 4 Growth" baut auf organischem sowie anorganischem Wachstum auf und beinhaltet die folgenden vier Initiativen:

G1 - Organisches Margenwachstum und eine entsprechende jährliche Verbesserung von 0.2 Prozentpunkte. Kiosk Schweiz wird die Profitabilität weiter steigern und die Division Services ihre Kostenbasis optimieren.

G2 - Organisches Umsatzwachstum von jährlich 2 Prozent durch den Ausbau der heutigen Aktivitäten. Dazu zählen die Angebotserweiterung bei Retail und Services sowie der Ausbau des bestehenden Verkaufsstellennetzes. Die beiden Verkaufsformate avec. sowie P&B werden mit den nötigen Feinanpassungen ausgedehnt. Trade wird durch erhöhte Professionalisierung ihre Position bei den aktuellen Principals stärken.

G3 - Externes Wachstum Retail/Services mit dem Ziel, sich als einer der führenden Micro-Retailer in Europa zu etablieren. Die Expansion soll in erster Linie im stark fragmentierten Kioskmarkt in Deutschland erfolgen. Mit dem Erwerb weiterer kleinerer Ketten und Einzelstandorte soll die Anzahl Verkaufspunkte in Deutschland auf rund 1'000 erhöht werden. Dabei bildet der Kauf des tabacon-Netzwerks mit seinem erfolgreichen und professionellen Franchisemodell eine optimale Startplattform für die angestrebten Akquisitionen. Als zusätzliche Wachstumsmöglichkeit sieht Valora die Ergänzung ihrer erfolgreichen Verkaufsformate um ein bis zwei neuen Konzepten im stark wachsenden Travel Retail Markt. Der Fokus liegt hierbei vor allem auf Retailformaten, die, in das bestehende Standort-Netzwerk integriert, das Synergiepotenzial erhöhen werden.

G4 - Externes Wachstum bei Trade und damit Ausbau der Division als grösster paneuropäischer Distributor. Die heutigen Sortimentskategorien werden mit neuen, wachsenden und margenstarken Produkten in den bestehenden Märkten erweitert. Gleichzeitig wird mit dem Kauf führender Distributoren in neuen Märkten die Marktpräsenz erhöht. Der Erwerb des norwegischen Distributors für hochwertige Kosmetikprodukte Engelschion Marwell Hauge (EMH) im Sommer 2010 ist ein Beispiel für das angestrebte Ziel. Der Ausbau regionaler Plattformen soll die Attraktivität und damit die Position von Valora Trade deutlich stärken.

Verdoppelung des Betriebsergebnisses bis 2015 als Wachstumsziel

Mit "Valora 4 Growth" soll das Betriebsergebnis des Unternehmens bis im Jahr 2015 erheblich gesteigert werden. Insgesamt strebt die Valora Gruppe bis 2015 einen zusätzlichen Ausenumsatz in der Grössenordnung von CHF 1'800 Mio. an. Dies bedeutet ein jährliches Wachstum von rund 10 Prozent, wovon anfänglich rund 8 Prozent anorganisch sind. Der EBIT soll durch "Valora 4 Growth" bis 2015 um rund CHF 85 Mio. oder jährlich 15 Prozent gesteigert werden. Damit beträgt das angestrebte Betriebsergebnis (EBIT) von Valora rund CHF 160 - 180 Mio., was einer Verdoppelung des aktuellen Wertes gleich kommt.

Werte in CHF Mio. (alle Werte indikativ)

Initiative	Aussenumsatz ca.	EBIT ca.
Aussenumsatz EBIT 2010E	3 000	81 - 86
Organisches Margenwachstum	n.a.	+15
Organisches Umsatzwachstum	+300	+20
Externes/anorganisches Wachstum		
Retail/Services	+900	+30
Externes/anorganisches Wachstum		
Trade	+600	+20
Total	+1 800	+85
Aussenumsatz EBIT 2015E	ca. 4 800	ca. 160 - 180
Aussenumsatz EBIT 2012E	ca. 3 700	ca. 110 - 130

Finanzierung der Wachstumsstrategie ohne Kapitalerhöhung

Die Wachstumsstrategie "Valora 4 Growth", insbesondere die Akquisitionen bei Retail und Trade erfordern einen Mittelbedarf von insgesamt CHF 200 bis 400 Mio. Die Finanzierung der Wachstumsstrategie wird ohne Aktienkapitalerhöhung erfolgen können. Sollte Valora während der Umsetzung des "Valora 4 Growth" Strategieprogramms über zusätzliche, für das Wachstum nicht benötigte Mittel verfügen, werden diese an die Aktionäre ausgeschüttet. Zudem ist es das Ziel, die bisherige aktionärsfreundliche Dividendenpolitik beizubehalten.

Die Wachstumsstrategie "Valora 4 Growth" ist die Fortsetzung der soliden Arbeit der letzten drei Jahre. Rolando Benedick, Verwaltungspräsident der Valora, und Thomas Vollmoeller, CEO der Valora, sind von den Zukunftsaussichten des Unternehmens überzeugt: "Die bisher erreichten Ziele stimmen uns zuversichtlich. Wir stehen heute gefestigt und mit ausgezeichneten Zukunftsperspektiven da. Es ist nun an der Zeit, Mehrwert durch profitables Wachstum für unsere Aktionäre und für alle Stakeholder zu schaffen."

Die folgenden Dokumente finden Sie unter www.valora.com

Pressemitteilung

http://www.valora.com/de/newsroom/newsinformation/news_00375.php

Präsentation Investors' & Media Day 2010 http://www.valora.com/media/documents/german/presentations/2010/pres_investors_day_2010_de.pdf

Valora Telephone Conference - Investors' & Media Day 2010
Thursday, November 25, 2010 | 15:00 CET

Thomas Vollmoeller, CEO of Valora Holding AG, and Lorenzo Trezzini, CFO, will provide information about "Valora 4 Growth" 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 November 26th, 2010, 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 16939 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.

Rückfragehinweis:

Investor Relations: Tel: +41 58 789 12 20
Mladen Tomic +41 79 571 10 56
E-Mail: mladen.tomic@valora.com

Media Relations: Tel: +41 58 789 12 01
Stefania Misteli +41 79 467 52 16
E-Mail: stefania.misteli@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/100002682/100614918> abgerufen werden.