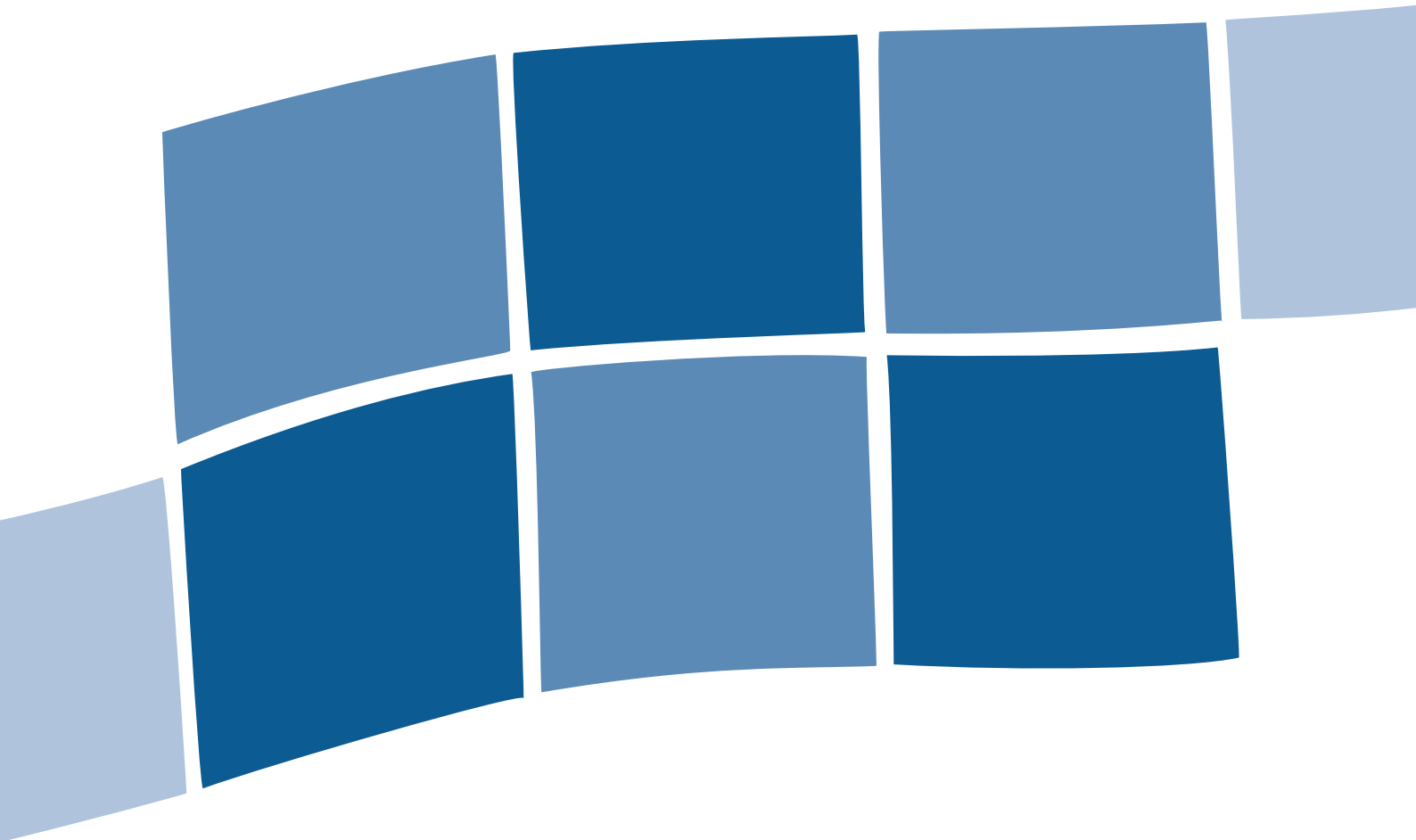


Volg Konsumwaren AG
Geschäftsbericht

2017



Inhalt

- 1** Organe
- 2** Erfreuliche Entwicklung aller Verkaufskanäle
- 5** Geschäftstätigkeit
- 5** Verkauf
- 5** Academy
- 6** Kommunikation
- 7** Beschaffung
- 10** Logistik / Informatik
- 11** Personal
- 13** Finanzieller Bericht
- 27** Entwicklung 2013–2017
- 28** Die Menschen im Fokus
- 29** Impressum



Jedes Jahr besuchen mehrere Tausend Lernende und Mitarbeitende des Verkaufs die praxisorientierten Schulungen der Volg Academy.

Organe

Verwaltungsrat

Präsident
Delegierter
Mitglieder

Dr. Martin Keller, Innerberg
Ferdinand Hirsig, Bellach
Daniel Bischof, Mörschwil
Reinhard Gloor, Seon
Bernhard Keusch, Muri
Peter Ringger, Urdorf
Daniel Strebel, Waltenschwil
Daniel Zurlinden, Oberbipp

Revisionsstelle

Ernst & Young AG, Bern

Geschäftsleitung

Vorsitz	Ferdinand Hirsig	Unternehmensentwicklung / Marketing
Mitglieder	Engelbert Dähler	Beschaffung
	Dieter Krähenbühl	Verkauf
	Stefan Näf	Logistik / Informatik / Dienste
Erweiterte GL	Werner Baumgartner	Rechnungswesen / Controlling
	Marcella Meister	Convenience / TopShop
	Myriam Rogl	Academy
	Tamara Scheibli	Kommunikation / PR

Bereichsleiter

Ruedi Abderhalden	Beschaffung Food / Nearfood
Erich Ackermann	Verteilzentrale Oberbipp
Hansruedi Bachmann	Werbung
Marcel Baggenstos	Beschaffung Frischprodukte
Hanspeter Bühler	Verkauf Region Nord
Stephan Dürsteler	Frontservice
Andreas Eisenring	Prozess- und Projektmanagement
Mario Frey	Verkauf Region West
Caspar Hohl	Expansion
Martin Jakob	Verkauf Region Westschweiz
David Krummenacher	Verkauf Volg Detailhandels AG
Karl Kühne	Verteilzentrale Landquart
Andreas Reusser	Verkauf LANDI / Private Detaillisten West
Oliver Schürer	Verkauf LANDI / Private Detaillisten Ost
Andrea Sutter	Verkauf Region Ost
André Vogler	Verteilzentrale Winterthur

(Stand 31. Dezember 2017)

Erfreuliche Entwicklung aller Verkaufskanäle

Im vergangenen Jahr zeichnete sich für den Schweizer Detailhandel nach zwei Jahren mit Umsatzrückgängen eine Trendwende ab: Dank der positiven Konsumentenstimmung und der guten Arbeitsmarktsituation konnten die inländischen Detailhändler ihre Umsätze im Bereich Food/Nearfood in etwa halten. Im Nonfood-Handel herrscht dagegen weiterhin ein sehr raues Klima. Insbesondere das Bekleidungssegment verzeichnete erneut rückläufige Umsätze. Der Einkaufstourismus und der stetig wachsende Onlinehandel machen dieser Branche seit Jahren das Leben schwer. Immerhin konnte der Kursanstieg des Euro von bislang 1.07 Franken auf einen Stand von 1.17 Franken am Ende des Berichtsjahrs den Einkaufstourismus bereits etwas bremsen. Marktstudien belegen allerdings, dass das Einkaufen im Ausland für viele mittlerweile zu einer kaum hinterfragten Gewohnheit geworden ist.

Obwohl erst 2015 vereinzelt aufgegriffen, hat sich der sogenannte Black Friday mittlerweile bei vielen Detailhändlern als zusätzliche Rabattrunde im Jahresverlauf etabliert. Die dabei üblichen hohen Preisnachlässe auf bestimmte Produkte wurden teilweise sogar während einer ganzen „Cyber Week“ geboten: Zahlreiche Händler lockten ihre Kunden schon an den Tagen vor dem eigentlichen Black Friday mit grossen Rabatten auf viele Produkte an. Das Phänomen hat sich inzwischen auch auf den Food-Bereich ausgedehnt; auch hier wurden Aktionen erstmals unter dem Schlagwort Black Friday propagiert.

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen konnte die Volg-Gruppe in allen Verkaufskanälen (Volg, TopShop und Freie Detaillisten) zulegen. Betrachtet man die Aktionsanstrengungen der Konkurrenz mit keineswegs seltenen Preisabschlägen von teilweise über 50 Prozent, können wir mit unserem Ergebnis mehr als zufrieden sein. Dank des schönen Wetters im ersten Halbjahr entwickelte sich der Absatz bei den Warengruppen Getränke, Glace, Chips, Brot und Grill-

den positiv. Dadurch konnten wir am Jahresende ein erfreuliches Umsatzplus verbuchen, obwohl das Wetter im zweiten Halbjahr mit dem durchgezogenen Sommer weniger günstig war.

Im Berichtsjahr konnte die Volg-Gruppe den Detailhandelsumsatz bei leicht rückläufigen Preisen um 1,3 Prozent auf 1,486 Milliarden Franken (Vorjahr 1,467 Milliarden Franken) steigern. Erzielt wurde dieses Wachstum mit 930 Verkaufsstellen (Vorjahr 941). Die leichte Reduktion bei der Anzahl der Läden ergibt sich durch den Wegfall von Kleinstverkaufsstellen.

Die 582 Volg-Dorfläden (Vorjahr 585) als unser wichtigster Absatzkanal erwirtschafteten einen Umsatz von 1,131 Milliarden Franken (Vorjahr 1,120 Milliarden Franken), was einer Steigerung um 1,0 Prozent entspricht. Der durchschnittliche Umsatz eines Volg-Ladens betrug 1,940 Millionen Franken.

Weiterhin auf Wachstumskurs befinden sich die Tankstellenshops: Der Umsatz der 90 belieferten TopShops an AGROLA-Tankstellen (Vorjahr 89) wuchs um 2,8 Prozent auf 257 Millionen Franken (Vorjahr 250 Millionen Franken).

Die von der Volg Konsumwaren AG belieferten 258 Freien Detaillisten (Vorjahr 267) erzielten einen Umsatz von 98 Millionen Franken (Vorjahr 97 Millionen Franken). Der Wegfall von Kleinstverkaufsstellen in diesem Bereich konnte durch die Belieferung der Tankstellenshops des LV St. Gallen kompensiert werden.

Die Expansion der Volg-Gruppe in die Romandie und ins Oberwallis schreitet weiter voran. 2017 wurden an mehreren neuen Standorten in der Westschweiz erfolgreiche Vorbereitungen getroffen, sodass wir dort mit bis zu zehn Neueröffnungen von Verkaufsstellen im Jahr 2018 rechnen. Nach intensiver Vorarbeit im Berichtsjahr werden 2018 erstmals auch unsere Kunden in den französischsprachigen Landesteilen das Magazin



Die Chauffeure der Traveco sorgen dafür, dass selbst kleinste Läden in abgelegenen Regionen zuverlässig und pünktlich mit frischen Produkten beliefert werden.

„Öise Lade“ kennenlernen können. Geplant sind bis Jahresende drei Ausgaben in französischer Sprache unter dem Titel „frais et sympa“.

Die Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Post verlief auch im Berichtsjahr erfreulich: Am 1. Mai 2017 wurde in Mägenwil AG die 300. Postagentur in einem Volg-Laden eröffnet und per 31. Dezember konnten die Kunden bereits in insgesamt 331 Volg-Läden ihre Postgeschäfte erledigen. Gemeinsam mit der Post haben wir auch das E-Commerce-Projekt „volgshop.ch“ entwickelt, das ebenfalls am 1. Mai erfolgreich gestartet ist. Dabei können die Kunden unter zwei Varianten für die Lieferung der online bestellten Waren auswählen. Bei der Variante Heimlieferung bringt kein anonymes Bote, sondern der Pöstler aus dem Dorf die Lieferung bis an die Haustür des Kunden. Bei der Variante Abholung im Laden werden die bestellten Produkte von den Ladenteams in den Volg-Läden bereitgestellt, sodass der persönliche Kontakt zwischen Kunden und Ladenteam weiterhin gegeben ist. Beide Varianten unterstreichen, dass Volg auch in der digitalen Welt die Nähe zu seinen Kunden pflegt und lebt. Damit setzen wir ein Zeichen für einen gleichermassen modernen und wie gewohnt „frischen und fründlichen“ Volg.

Unter dem Label „Feins vom Dorf“ bieten wir bereits seit 2005 in unseren Volg-Läden Produkte des täglichen Bedarfs an, die von Produzenten, vor allem Bäuerinnen und Bauern, direkt aus dem Dorf oder einem Nachbardorf des jeweiligen Ladens stammen. Wir arbeiten dabei mit rund 3 000 lokalen Lieferanten zusammen. Insgesamt sind in den Volg-Läden mehr als 10 000 unterschiedliche „Feins vom Dorf“-Produkte

(beispielsweise Früchte, Gemüse, Milchprodukte, Eier, frisches Brot, Honig, Wein, Fleisch, Teigwaren, Konfitüren und vieles mehr) erhältlich, wobei die Anzahl saisonal schwanken kann. Um „Feins vom Dorf“ bei der Bevölkerung noch bekannter zu machen und Kunden und Produzenten an einem besonderen Tag im Jahr zusammenzubringen, haben wir den „Feins vom Dorf“-Tag ins Leben gerufen. Dieser fand erstmals am 16. September 2017 in allen Volg-Läden statt. Die lokalen Produzenten hatten an diesem Tag die Gelegenheit, sich und ihre Spezialitäten im Dorfladen vorzustellen und mit den Kunden ins Gespräch zu kommen. Ein Rahmenprogramm mit Degustationen, Wettbewerben und weiteren, individuellen Aktivitäten der Volg-Läden rundete die gelungenen Anlässe ab.

Nach rund zweijähriger Vorbereitung wurde am 1. Juli 2017 das bisherige Warenwirtschaftssystem „fewas“ abgeschaltet und SAP in Betrieb genommen. Besonders erfreulich ist, dass die Belieferung sämtlicher Verkaufsstellen ab dem ersten Tag sichergestellt werden konnte. Darum werten wir das Go-live unseres neuen SAP-Systems als Erfolg. Nach nunmehr sechs Monaten regulärem Betrieb läuft das System nach wie vor stabil, lediglich an kleineren Optimierungen wird derzeit noch gearbeitet. Die Herausforderung eines solchen Systemwechsels hat ein Unternehmen normalerweise nur circa alle 20 Jahre zu bewältigen. Grosser Dank geht darum an die daran beteiligten Mitarbeitenden, ohne die ein Projekt dieser Grössenordnung nicht hätte realisiert werden können. Nur dank ihrer Bereitschaft für Veränderungen und ihrer Flexibilität konnte dieses Grossprojekt erfolgreich realisiert werden.

Geschäftstätigkeit

Insbesondere im westlichen Wirtschaftsgebiet ist Volg in den letzten Jahren stark gewachsen, so dass die Kapazitäten der Getränkeplattform in Hägendorf und die Büroräumlichkeiten in Oberbipp nicht mehr ausreichen. Um diese Engpässe zu beseitigen, wurden der Neubau des Getränke-lagers und die Erweiterung des Bürotrakts projektiert. Dafür konnte ein Areal erworben werden, das direkt an den Frischdienst Oberbipp angrenzt. Am 9. Oktober 2017 erfolgte dort plangemäss der Spatenstich. Die Inbetriebnahme ist für Anfang 2019 vorgesehen. Getränkelager und Frischdienst werden künftig also an einem Ort zusammengeführt, was deutliche Effizienzsteigerungen mit sich bringen wird.

In einem anspruchsvollen Marktumfeld hat die Volg-Gruppe dank ihrer konsequenten Nischenpolitik und der Fokussierung auf Kleinflächen 2017 einmal mehr ein gutes Ergebnis erzielt. Wir danken unseren überzeugten Kundinnen und Kunden, die das Einkaufen in der Nähe und die besonderen Qualitäten von Volg wie Frische und

Freundlichkeit in wachsendem Masse schätzen und damit auch immer wieder eine Entscheidung für Arbeits- und Ausbildungsplätze in der Schweiz treffen. Ein ebenso grosser Dank geht an unsere rund 4 000 Mitarbeitenden, ohne deren beständiges Engagement in den Läden, der Logistik und der Verwaltung ein so erfolgreiches Jahr nicht möglich gewesen wäre.



Dr. Martin Keller
Präsident des Verwaltungsrates



Ferdinand Hirsig
Delegierter des Verwaltungsrates und
Vorsitzender der Geschäftsleitung

Die Profis des Scanning-Supports bieten Unterstützung beim Umgang mit dem Kassensystem und schulen die Ladenteams.



Verkauf

Verkaufsförderung

38 Regionale Verkaufsleiter und 7 Bereichsleiter betreuten die Verkaufsstellen im Berichtsjahr professionell und unterstützten sie bei ihren Verkaufsaktivitäten.

Ausserdem bearbeiteten die Regionalen Verkaufsleiter quartalsweise definierte Arbeitsschwerpunkte, wie beispielsweise die Erweiterung der Auswahl und die Steigerung der Verfügbarkeit von Brot und Backwaren sowie die Unterstützung der Verkaufsstellen bei der Vorbereitung und Einführung des Volg-Heimliefer-services. Einen weiteren Arbeitsschwerpunkt bildete das Thema Frischfisch, bei dem der Ausbau der Frischfisch-Kompetenz und die optimale Sortimentsgestaltung im Vordergrund standen.

Mit einem Gesamtumsatz von mehr als 4,5 Millionen Franken war das im März 2017 abgeschlossene Kundenbindungsprogramm mit hochwertigen Keramikbratpfannen von Tefal sehr erfolgreich.

Die jährlich stattfindenden Volg-Tage mit verschiedenen Promotionen und Aktivitäten für die Kunden wurden in den Volg-Läden mit Erfolg umgesetzt. Am 3. März bekamen die Kunden ausserdem in allen Volg-Läden als kleines Dankeschön für ihre Einkaufstreue eine Orange von den Ladenmitarbeitenden überreicht.

Die Popularität des einfachen und unkomplizierten Rabattsystems „Volg-Märkli“ war auch im Berichtsjahr ungebrochen: Rund 700 000 volle Markenbücheli wurden in den Volg-Verkaufsstellen eingelöst. Für jedes volle Heft erhielten die Kunden 10 Franken in bar.

Expansion

Ende 2017 belieferte die Volg Konsumwaren AG insgesamt 930 Verkaufsstellen. Bei den Volg-Läden reduzierte sich die Zahl um 3 Einheiten

auf 582 Verkaufsstellen. Den 4 neuen Standorten standen 7 Schliessungen gegenüber. Die Zahl der belieferten TopShops an AGROLA-Tankstellen stieg um eine Einheit auf 90 Shops.

Im Verkaufskanal der Freien Detaillisten wurden in der Deutsch- und Westschweiz (Romandie und Oberwallis) insgesamt 258 Läden beliefert. Davon präsentierten sich 162 mit dem von der Volg Konsumwaren AG lancierten Prima-Ladenauftritt.

In 49 Volg-Verkaufsstellen wurden im Berichtsjahr Postagenturen integriert. Per Ende 2017 konnten die Kunden somit in insgesamt 331 Volg-Läden sowie in 51 Läden von Freien Detaillisten ihre Postgeschäfte erledigen.

Frontservice

Der Bereich Frontservice mit den Ressorts Ladenbau, Sortiment/Layout, Service/Unterhalt, Zentraleinkauf und Dekoration bearbeitete insgesamt 342 Projekte. Um- oder Neubauten erfolgten in 172 Verkaufsstellen. Das Ressort Service/Unterhalt führte in 809 Verkaufsstellen kleinere Reparaturen oder Unterhaltsarbeiten aus.

Inventuren

Die Inventurequipe führte 153 Kontroll- oder Übergabeinventuren in Verkaufsstellen von LANDI-Genossenschaften und Privaten Detaillisten durch.

Academy

Insgesamt besuchten 4 591 Mitarbeitende und Lernende des Verkaufs die angebotenen praxisorientierten Bildungsveranstaltungen. 49 interne und externe Referenten und Ausbilder brachten ihr Fachwissen mit viel Praxisbezug in der Aus- und Weiterbildung ein.

Die gezielte Entwicklung von Fach- und Führungskräften ist eine zentrale Aufgabe der Volg Academy. Die Laufbahn- und Förderplanung sowie das

Kursangebot wurden daher im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Erstmals wurden beispielsweise für alle Verkaufsmitarbeitenden der eintägige Basisworkshop „Früchte und Gemüse“ sowie für Führungskräfte als Fortsetzung dazu der eintägige Kurs „Früchte und Gemüse Vertiefung“ angeboten. Beide Kurse waren sehr gut besucht.

Im Sommer 2017 schlossen 148 Lernende ihre Grundbildung erfolgreich ab. 185 Jugendliche begannen ihre Ausbildung zu Detailhandelsfachleuten oder Detailhandelsassistentinnen und -assistenten. Im Bereich der Lehrlingsrekrutierung wurden verschiedene interne Prozesse optimiert und die Zusammenarbeit mit dem Stellenportal „Yousty.ch“ in der Deutsch- und Westschweiz wurde weiter ausgebaut. Insgesamt konnten so 8954 elektronische Bewerbungen bearbeitet werden.

Etliche Ladenleiterinnen nahmen an Kursen des mehrteiligen Diplomlehrgangs teil und fünf schlossen nach Absolvierung aller Teile den Lehrgang mit dem Ladenleiterinnen-Diplom ab. Die „ERFA-Halbtage“ für Berufsbildnerinnen und -bildner wurden in allen vier Verkaufsregionen sehr gut besucht. Hier konnten in verschiedenen Workshops erste Ideen für den neuen Ausbildungsplan für Lernende direkt aus der Ladenpraxis gesammelt werden. Um Lernende im ersten Lehrjahr gezielt zu unterstützen, wurde ausserdem ein E-Learning-Tool entwickelt.

Das Kursangebot für französischsprachige Verkaufsmitarbeitende wurde weiter ausgebaut. Insgesamt wurden in der Westschweiz 23 Veranstaltungen für Fach- und Führungskräfte sowie drei spezifische Kurse zur Weiterbildung der Berufsbildnerinnen und -bildner durchgeführt. Im Sommer 2017 schloss die erste Lernende mit französischer Muttersprache ihre Verkaufsausbildung erfolgreich ab.

Kommunikation

Die Imagewerbung stand wie schon im Vorjahr unter dem Motto „Volg. Im Dorf daheim“. Durch eine Zusammenarbeit mit der Rhätischen Bahn (RhB) konnte Volg die Reichweite der bekannten Kampagne im Berichtsjahr noch ausweiten: Acht RhB-Güterwagen wurden mit stimmungsvollen Fotos von Dörfern aus dem Bündnerland „geschmückt“. Mit den rollenden Blickfängern, die die Schönheit dieser Region zeigen, wird gewürdigt, dass Volg seit 25 Jahren mit der RhB Lebensmittel und Waren des täglichen Bedarfs für die Verkaufsstellen in der Region Südbünden transportiert.

Die grosse Beliebtheit des Kundenmagazins „Öise Lade“, das monatlich in einer Auflage von 800 000 Exemplaren erscheint, war auch 2017 ungebrochen. Gleiches galt für das Kindermagazin „Hey“. Es erscheint alle zwei Monate in einer Auflage von 100 000 Exemplaren und liegt kostenlos in den Volg-Läden auf.

Mehrere Tausend Personen besuchten die vier Volg NATURENA-Erlebniswelten mit Erlebnisbauernhof, Sinnespfad und Naturprojekt in den Regionen Fricktal, Seebachtal, Werdenberg und Zugerland. Die über 600 Teilnehmer der monatlich auf den vier NATURENA-Erlebnisbauernhöfen stattfindenden Kreativkurse bewiesen erneut deren Attraktivität. Auch die Volg-Jassturniere auf den Erlebnishöfen fanden grossen Anklang: 184 Hobbyjasser nahmen daran teil.

Im September 2017 fand das erste Volg-Dorfturnier statt. 60 Fussballmannschaften, bestehend aus Mädchen und Jungen im Alter von 8 bis 13 Jahren aus 57 Deutschschweizer Dörfern, spielten an drei Qualifikationsturnieren um die Teilnahme am Finalturnier in Bäretswil ZH. Mit dem Volg-Dorfturnier hat Volg eine Veranstaltungsform ins Leben gerufen, die das Dorfleben fördert und Kindern die Gelegenheit bietet, sich sportlich zu messen und dabei Spass zu haben.



Die Verkaufsmitarbeitenden können auf die kompetente Unterstützung ihrer Regionalen Verkaufsleiter zählen.

Beschaffung

Aus Sicht der Beschaffung waren im Jahr 2017 vergleichsweise wenig Preisausschläge zu verzeichnen. Die Milchprodukte wurden im Herbst zwar um 3 Prozent teurer, über das ganze Sortiment betrachtet kam es trotzdem zu einer Minusteuerung von circa 0,5 Prozent. Der Kurs des Euro stieg zum Jahresende auf 1.17 Franken. Die dadurch bedingten Preisaufschläge für viele Importprodukte aus dem Euroraum werden sich aber erst 2018 bemerkbar machen.

Die Nearfood-Waregruppen Körperpflege sowie Wasch- und Reinigungsmittel wurden in den vergangenen Jahren wegen des tiefen Eurokurses und als Reaktion auf den Einkaufstourismus laufend günstiger. Hier dürfte die Talsohle nun erreicht sein. Bei den Aktionen der Konkurrenz kehrt aber offenbar keine Normalität ein, wenn man sich die teils extremen Übergrössen bei einzelnen Produkten wie beispielsweise Waschmitteln vor Augen hält. Da in den Volg-Läden solche Übergrössen nicht sinnvoll sind, musste im Nearfood-Bereich auch dieses Jahr ein Minus in Kauf genommen werden. Es zeigt sich, dass der vor einigen Jahren gefällte Entscheid, den Flächenanteil der Nearfood-Artikel zugunsten der Wachstumswaregruppen Getränke, Frischprodukte und Convenience zu reduzieren, strategisch richtig war. Denn auf diese Weise konnten die Umsatzrückgänge im Bereich Nearfood mehr als kompensiert werden.

Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein sind wichtige Themen für Volg. So verkauft Volg als erster Detailhändler ab dem Berichtsjahr nur noch Lammfleisch, das frei von Hormonen und

antimikrobiellen Leistungsförderern ist. Das Volg-Brennholz stammt ausschliesslich aus der Schweiz und ist seit Mitte 2017 FSC-zertifiziert. Zudem ist Volg seit 2017 auch Mitglied im „Soja Netzwerk“ Schweiz, um die verantwortungsvolle Produktion von Futtersoja zu stärken.

Frischprodukte

Die für den Früchte- und Gemüseimport wichtigen südeuropäischen Länder wie Spanien und Italien litten in den ersten Monaten des Jahres unter aussergewöhnlich kalten Temperaturen, verbunden mit starken Schnee- und Regenfällen. Die empfindlichen Früchte- und Gemüsekulturen wurden dadurch teilweise stark geschädigt oder sogar ganz zerstört, was zu einer Warenknappheit und dadurch zu massiv höheren Preisen führte.

In der Schweiz zeigte sich der Frühling insbesondere von März bis Mitte April von seiner schönen und warmen Seite, was vor allem die Obstkulturen zunächst begünstigte. Die in der zweiten Aprilhälfte auftretenden Frostnächte führten jedoch zu hohen Ernteaussfällen bei Kirschen, Zwetschgen, Aprikosen, Birnen und Äpfeln. Sehr erfreulich verlief dagegen die Kartoffelernte, die sich durch einen hohen Ertrag und gute Qualitäten auszeichnete.

Die Umsätze in den Waregruppen Milch, Käse und Eier bewegten sich insgesamt auf Vorjahresniveau. Da der Milch-Richtpreis per 1. Oktober 2017 um 3 Rappen angehoben wurde, erhöhten sich die Konsumentenpreise für Milchprodukte. Der steigende Eurokurs sowie höhere Preise für Kuhmilch in Europa führten in der zweiten Jahreshälfte auch bei importierten Milchprodukten zu Preisanstiegen.

Der Skandal um die mit dem Insektizid Fipronil belasteten Import-Hühnereier und die damit verbundenen Auswirkungen auf Eierimporte in die Schweiz führten zur Entscheidung, den Verkauf von Importeiern per Ende 2017 einzustellen und somit auch bei den günstigen Volg-Familienpreis-Eiern ausschliesslich auf Eier von Schweizer Bauernhöfen zu setzen.

Das Frischfleisch-Sortiment verzeichnete dank starker Verkaufsförderungsmaßnahmen vor allem in der Osterzeit eine ausserordentlich gute Umsatzentwicklung. Der Convenience-Bereich erzielte ähnlich wie in den Vorjahren ein überdurchschnittliches Wachstum, zum Beispiel bei den Sandwichs von Hilcona wie auch bei denjenigen der lokalen Bäckereien. Die verstärkte Ausrichtung auf Convenience hat sich einmal mehr als richtig erwiesen.

Die Grillfleischumsätze legten im ersten Halbjahr überdurchschnittlich zu. Wegen des durchgezogenen Sommers entwickelte sich diese Warengruppe im zweiten Halbjahr zwar nicht mehr wie gewünscht, die erzielten Umsätze lagen per Ende Jahr aber dennoch auf Vorjahresniveau. Der in 10 Volg-Läden durchgeführte Test mit ungekühlter Charcuterie-Convenience führte zu erfreulichen Ergebnissen, sodass er 2018 mit 31 Läden weitergeführt wird.

Eine sehr gute Umsatzentwicklung verzeichneten die Tiefkühl-Backwaren, die in den Verkaufsstellen frisch aufgebacken werden und das Brotsortiment der lokalen Bäckereien ergänzen. Verschiedene Neuheiten wie zum Beispiel ein Gipfeli mit Konfitürenfüllung, ein mit „Ovomaltine Crunch“ gefülltes Brötchen sowie diverse saisonale Monatsbrote trugen zum erfreulichen Wachstum dieser Warengruppe bei.

Immer mehr Kunden wissen die herzliche, persönliche Bedienung in den TopShop-Tankstellenshops zu schätzen.



Die Fachleute der Beschaffung entwickeln den optimalen Sortimentsmix für jede Ladengrösse.

Food

Die Preise für Rohstoffe wie Kakao und Zucker zeigten sich stabil oder leicht sinkend und auch die Preisschwankungen bei Kakaobutter haben sich etwas beruhigt. Die regelmässigen Wochenaktionen sowie zahlreiche saisonale Spezialaktionen mit den Schwerpunkten Ostern und Weihnachten unterstrichen auch im Berichtsjahr die grosse Bedeutung der Warengruppe Schokolade mit ihrem starken Impuls-Charakter. Bei Biscuits und Bonbons erzielte Volg ein grösseres Umsatzplus als der Gesamtmarkt. Die erneut deutlich gestiegenen Absätze beim Süsswarensortiment im Kassenplatzbereich dokumentieren einmal mehr, dass die Dorfläden immer stärker die Funktion eines Kiosks übernehmen.

Mit Apéro- und Snackartikeln konnte ein Plus von gut 3,4 Prozent erwirtschaftet werden. Allein Zweifel-Chips verzeichneten ein Wachstum von 2,3 Prozent. Teigwaren dagegen entwickelten sich etwas schlechter als der Gesamtmarkt. Das Angebot an Dörr- und Hülsenfrüchten wurde durch die neuen Leaderprodukte „Volg Apfelschnitze soft“ und „Volg Vitality Mix“ erfolgreich ergänzt.

Getränke

Die Warengruppe Wein konnte erneut an Umsatz zulegen, obwohl der Markt wegen der zunehmenden Zahl sehr preisaggressiver Aktionen der Konkurrenz schwierig bleibt. Die Schweizer Weine mit ihrem sehr hohen Umsatzanteil haben weiterhin oberste Priorität. Eines der Erfolgsrezepte ist dabei das ausgezeichnete Preis-Leistungs-Verhältnis unserer Weine, das mit den überaus guten Bewertungen in der „Weinseller“-Ausgabe 2018 erneut bestätigt wurde. Mit dem Amarone von

Zeni hat Volg sogar den im „Weinseller“ am besten bewerteten Wein im Sortiment.

Im Gegensatz zum Vorjahr war 2017 wieder ein sehr gutes Jahr für die Warengruppe der alkoholfreien Getränke. Durch das hervorragende erste Halbjahr mit dem schönen und warmen Frühsommer konnte die wettermässig schlechtere zweite Jahreshälfte kompensiert werden, sodass am Jahresende ein deutliches Umsatzplus stand. Auch beim Bier konnten im Berichtsjahr gemessen an den kleinen Verkaufsflächen hervorragende Umsätze realisiert werden. Die erste Priorität behalten auch in Zukunft die Schweizer Biere, jedoch werden die Kunden aufgrund der anhaltenden Nachfrage auch weiterhin eine kleine Anzahl von Importprodukten als günstige Alternative finden.

Nearfood

Die Umsätze bei Wasch- und Reinigungsmitteln waren im Berichtsjahr wegen des schwierigen Marktumfelds weiter rückläufig. Die Produkte unserer Hausmarke und aus der Linie Volg-Familienpreis kommen bei der Kundschaft aber nach wie vor sehr gut an. Die Warengruppe Hygiene dagegen entwickelte sich besser als der Gesamtmarkt, nicht zuletzt weil die Erfolgsgeschichte des 3-lagigen Toilettenpapiers und des Haushaltspapiers aus der Linie Volg-Familienpreis sowie des 4-lagigen Volg-Toilettenpapiers weitergeht. Diese Artikel tragen neu das Label „Typisch Schweiz – Typisch Volg“ und sind zusätzlich FSC-zertifiziert.

Logistik / Informatik

Logistik

Im Herbst 2017 ist in Oberbipp der Baustart für die neue Getränkehalle auf dem neu erworbenen Areal in unmittelbarer Nähe des Frischdienstes erfolgt. Die Inbetriebnahme ist für Anfang 2019 vorgesehen. Der Neubau ersetzt das Getränkelager in Hägendorf, dessen Kapazitäten für die gestiegenen Warenumsätze nicht mehr ausreichen. Eine Photovoltaikanlage für das Dach der neuen Halle ist bereits in Planung. Ebenfalls im Herbst 2017 wurde mit der Erweiterung des Bürotrakts in Oberbipp begonnen, die dem erhöhten Platzbedarf Rechnung trägt.

In Landquart begann die Planung neuer, zeitgemässer Garderobenanlagen für die Mitarbeitenden des Frischdienstes. Baubeginn ist Anfang

2018, die Fertigstellung ist für Herbst 2018 vorgesehen. Daneben wurden weitere Sanierungsarbeiten und Anpassungen an Anlagen und Gebäuden ausgeführt.

Am Standort Winterthur hat die intensivierte Zusammenarbeit mit der Organisation axisBildung zu einem erfreulichen Ergebnis geführt: Acht von axisBildung begleitete Lernende mit Beeinträchtigungen, die ohne Unterstützung keine Berufslehre im ersten Arbeitsmarkt absolvieren können, wurden in der Verteilzentrale Winterthur zu Logistikern EFZ oder Logistikern EBA ausgebildet und konnten 2017 ihre Lehre erfolgreich abschliessen.

Ausserdem wurden in Winterthur die alten Rollcontainer durch neue mit sogenannten „Flüsterrollen“ ersetzt. Die Lärmemission kann dadurch insbesondere in der Nacht deutlich reduziert werden.

Einmal im Monat erläutern Mitarbeitende der drei Verteilzentralen interessierten Besuchern die komplexe Lager- und Verteillogistik.



Die Angestellten der Administration entlasten mit vielen zentralen Dienstleistungen die Verkaufsteams in den Läden.

Informatik

Das Go-live des neuen SAP-Warenwirtschafts-systems erfolgte nach zweijähriger Vorbereitung plangemäss am 1. Juli 2017. Die Belieferung der Verkaufsstellen funktionierte während der Umstellung, von wenigen Ausnahmen abgesehen, reibungslos. In den Verteilzentralen mussten nur sehr wenige Überstunden geleistet werden und es gab erfreulicherweise kaum System-Stillstände.

Im Verwaltungsbereich wurde per 1. Januar 2017 die elektronische Erfassung von Arbeitszeiten und Absenzen für alle Mitarbeitenden vereinheitlicht.

Personal

Ende 2017 beschäftigte die Volg Konsumwaren AG insgesamt 644 Mitarbeitende (Vorjahr 628), davon 406 (406) in Winterthur, 95 (86) in Landquart und 143 (136) in Oberbipp. Der Personalanstieg am Standort Oberbipp ist hauptsächlich auf die laufende Expansionstätigkeit in der Deutsch- und Westschweiz zurückzuführen. Verschiedene Dienstleistungsabteilungen, wie zum Beispiel Academy und Frontservice, haben im Hinblick auf die Erweiterung ihrer Dienste in der französischsprachigen Schweiz Personal aufgestockt. In Landquart wurden ausserdem mehr Lernende angestellt und Teilzeitstellen geschaffen.

Finanzieller Bericht

- 14 Bilanz
- 16 Erfolgsrechnung
- 17 Anhang zur Jahresrechnung
- 23 Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR
- 24 Verwendung des Bilanzgewinns
- 25 Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



Das Team der Volg-Frischfachberater unterstützt und berät das Verkaufspersonal rund um das Thema Frischprodukte.

Die Mitarbeitenden der Buchhaltung überprüfen regelmässig den Bargeldbestand; trotz moderner Zahlungssysteme ist Bargeld ein beliebtes Zahlungsmittel in den Volg-Läden.



Bilanz per 31. Dezember

Aktiven			
in CHF	Anhang	2017	2016
Flüssige Mittel		1368	12 457
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.	85 326 424	73 814 692
Übrige kurzfristige Forderungen	2.	811 469	1 557 346
Vorräte	3.	21 160 583	17 014 799
Aktive Rechnungsabgrenzungen		10 934 542	12 366 431
Umlaufvermögen		118 234 386	104 765 725
Beteiligungen		59 300	59 300
Sachanlagen	4.	76 190 277	76 594 468
Anlagevermögen		76 249 577	76 653 768
Total Aktiven		194 483 963	181 419 493

Bei leicht tieferem Anlagevermögen ist die Bilanzsumme per Bilanzstichtag um 13,1 Mio. CHF und somit um 7,2 % gegenüber Vorjahr angestiegen. Höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie eine Wertzunahme des Warenlagers sind die massgeblichen Faktoren für diese Entwicklung.

Die Liquiditätslage, die anhand der Liquiditätskennzahl gemessen wird, hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 2,6 Prozentpunkte verbessert.

	2017	2016
Liquiditätskennzahl ¹	137,2 %	134,6 %

¹ Umlaufvermögen / kurzfristiges Fremdkapital × 100 %

Passiven			
in CHF	Anhang	2017	2016
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.	33 175 142	53 523 854
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten		65 005	0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		4 694	7 884
Passive Rechnungsabgrenzungen		47 799 696	19 691 148
Kurzfristige Rückstellungen	7.	5 109 424	4 598 426
Kurzfristiges Fremdkapital		86 153 961	77 821 312
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	6.	34 046 274	34 156 696
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		871 000	924 000
Langfristige Rückstellungen	7.	4 368 725	4 334 198
Langfristiges Fremdkapital		39 285 999	39 414 894
Total Fremdkapital		125 439 960	117 236 206
Aktienkapital		20 000 000	20 000 000
Gesetzliche Gewinnreserven		9 035 000	8 535 000
Vortrag vom Vorjahr		33 948 287	29 659 693
Jahresgewinn		6 060 716	5 988 594
Total Bilanzgewinn		40 009 003	35 648 287
Total freiwillige Gewinnreserven		40 009 003	35 648 287
Total Eigenkapital		69 044 003	64 183 287
Total Passiven		194 483 963	181 419 493

Der Anstieg der Passiven um 13,1 Mio. CHF liegt sowohl im verbesserten Eigenkapital wie auch im höheren Fremdkapital begründet, das um 8,2 Mio. CHF angestiegen ist.

Höhere offene Leistungsabrechnungen im Zusammenhang mit dem Warenverkehr führten zu einer Zunahme der passiven Rechnungsabgrenzungen um 28,1 Mio. CHF und bewirkten im Gegenzug eine Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 20,3 Mio. CHF.

Das buchmässige Eigenkapital wuchs aufgrund des erhöhten Bilanzgewinns und der Zunahme der gesetzlichen Reserven auf 69 Mio. CHF.

Die Finanzierungssituation der Volg Konsumwaren AG entwickelte sich gegenüber Vorjahr wiederum positiv. Sowohl der Anlagedeckungsgrad wie auch der Eigenfinanzierungsgrad verbesserten sich.

	2017	2016
Anlagedeckungsgrad ²	111,2 %	110,6 %
Eigenfinanzierungsgrad ³	35,5 %	35,4 %

² (Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital) / (Anlagevermögen + Vorräte) × 100 %

³ Eigenkapital / Total Passiven × 100 %

Erfolgsrechnung

Erfolgsrechnung			
in CHF	Anhang	2017	2016
Warenverkaufserlös	8.	846 792 634	838 596 913
Dienstleistungserlös	9.	21 740 832	21 055 011
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen		868 533 466	859 651 924
Warenaufwand		-730 715 511	-719 797 622
Betriebsertrag		137 817 955	139 854 302
Personalaufwand	10.	-48 620 982	-46 891 981
Übriger betrieblicher Aufwand	11.	-75 542 379	-76 987 594
Total Betriebsaufwand		-124 163 361	-123 879 575
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		13 654 594	15 974 727
Abschreibungen		-5 388 168	-7 638 609
Verluste aus Abgang mobiler Sachanlagen		-53 104	-85 106
Gewinne aus Abgang mobiler Sachanlagen		37 443	14 505
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		8 250 765	8 265 517
Finanzaufwand		-593 087	-687 073
Finanzertrag		143 197	158 742
Ergebnis vor Steuern (EBT)		7 800 875	7 737 186
Direkte Steuern		-174 0159	-1 748 592
Jahresgewinn		6 060 716	5 988 594

Im hart umkämpften Lebensmitteldetailhandel, der von rückläufigen Preisen geprägt ist, steigerte die Volg Konsumwaren AG den Warenverkaufserlös um 1,0 %.

Die Volg Konsumwaren AG konnte sich dem Preis- und Margendruck jedoch nicht entziehen und weist trotz Mehrumsatz einen um 2,0 Mio. CHF tieferen Betriebsertrag aus.

Den um 1,7 Mio. CHF gestiegenen Personalaufwendungen stehen um 1,4 Mio. CHF tiefere übrige betriebliche Aufwendungen gegenüber, was

unter dem Strich zu einer leichten Zunahme der Betriebsaufwendungen um 0,2 % führte.

Aus der Differenz zwischen Betriebsertrag und Betriebsaufwendungen resultiert ein um 2,3 Mio. CHF tieferes Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von 13,7 Mio. CHF.

Dank tieferer buchmässiger Abschreibungen und eines verbesserten Finanzergebnisses und bei praktisch gleich hoher Steuerbelastung wie im Vorjahr resultiert ein Jahresergebnis von 6,1 Mio. CHF.

Anhang zur Jahresrechnung

Bewertungsgrundsätze

Die für die vorliegende Jahresrechnung angewendeten Grundsätze der Rechnungslegung erfüllen die Anforderungen des schweizerischen Rechnungslegungsrechts. Die wesentlichen Abschlusspositionen sind wie nachstehend bilanziert. Dabei ist zu berücksichtigen, dass zur Sicherung des dauernden Gedeihens des Unternehmens die Möglichkeit zur Bildung und Auflösung von stillen Reserven wahrgenommen wird.

Auf die Erstellung des Lageberichts wird verzichtet (Erleichterung nach Art. 961d OR). Weitere Informationen finden Sie im Geschäftsbericht der fenaco Genossenschaft. Details zum Geschäftsgang können den Erläuterungen zur Geschäftstätigkeit (Seite 5 bis 11) entnommen werden. Auf die Erstellung einer Mittelflussrechnung wird ebenfalls verzichtet und stattdessen auf die konsolidierte Rechnung der fenaco verwiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die übrigen kurzfristigen Forderungen werden zu Nominalwerten ausgewiesen. Auf Forderungen gegenüber Dritten werden betriebsnotwendige Einzelwertberichtigungen und auf dem Restbestand Pauschalwertberichtigungen in Abzug gebracht.

Vorräte

Die Vorräte werden zum tieferen Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräusserungswert bewertet. Zur Ermittlung der Anschaf-

fungs- bzw. Herstellungskosten wird die FIFO-Methode angewendet. Auf dem Bestand der Vorräte (tieferer Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräusserungswert) werden pauschale Wertberichtigungen vorgenommen.

Aktive Rechnungsabgrenzungen

In den aktiven Rechnungsabgrenzungen sind nebst nicht verrechneten Guthaben aus im Jahr 2017 erbrachten Lieferungen und Leistungen auch bereits von Lieferanten fakturierte Leistungen enthalten, die das Geschäftsjahr 2018 betreffen.

Finanzanlagen

Darlehen, Finanzanlagen und Beteiligungen sind höchstens zu Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertberichtigungen bewertet.

Sachanlagen

Die Sachanlagen, mit Ausnahme von Land, werden degressiv abgeschrieben. Bei Anzeichen einer Überbewertung werden die Buchwerte überprüft und gegebenenfalls wertberichtigt.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die übrigen kurzfristigen Verbindlichkeiten werden zu Nominalwerten ausgewiesen.

Verzinsliche Verbindlichkeiten

Die verzinslichen Verbindlichkeiten werden zum Nominalwert ausgewiesen und sind somit nicht diskontiert.

Passive Rechnungsabgrenzungen

In den passiven Rechnungsabgrenzungen sind einerseits Aufwände ausgewiesen, die das abgelaufene Geschäftsjahr betreffen, jedoch noch nicht als Verpflichtung abgerechnet wurden. Andererseits werden Erträge abgegrenzt, die im abgelaufenen Geschäftsjahr vereinnahmt wurden, aber zeitlich das Folgejahr betreffen respektive im Folgejahr erbracht werden.

Rückstellungen

In den kurz- und langfristigen Rückstellungen sind Verpflichtungen enthalten, die innerhalb eines Jahres (kurzfristig) oder später als in einem Jahr (langfristig) zu einer Verbindlichkeit führen können.

Fremdwährungen

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum jeweiligen Tageskurs der Transaktion umgerechnet. Bilanzpositionen in Fremdwährungen werden per Bilanzstichtag zu Stichtagskursen umgerechnet. Fremdwährungsverluste auf offenen Terminkontrakten per 31.12. werden erfolgswirksam in der Erfolgsrechnung verbucht.

Definition nahestehende Personen

Beteiligte: fenaco Genossenschaft und Gesellschaften, an denen die fenaco Genossenschaft eine Mehrheitsbeteiligung hält.

Beteiligungen: Gesellschaften, an denen mindestens 20 % direkt oder indirekt gehalten werden.

LANDI: Gesellschaften der fenaco-LANDI Gruppe, die nicht von der fenaco Genossenschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden.

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Organen

Gegenüber Organen (VR, Revisionsstelle) bestehen keine Forderungen und Verbindlichkeiten, ausser solchen, die im geschäftsüblichen Ausmass als Kunde und/oder Lieferant entstanden sind.

Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen

Der Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen wird bei Übergang von Nutzen und Gefahr der Warenlieferung bzw. bei Erbringung der Dienstleistung erfasst.

Erläuterungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen um 11,5 Mio. CHF an. Die Zunahme der Forderungen gegenüber Beteiligten liegt vor allem darin begründet, dass im Vorjahr Gutschriften im Zusammenhang mit dem Warenverkehr mit der Volg Detailhandels AG zum Bilanzstichtag bereits ausgestellt wurden, während diese in der abgelaufenen Berichtsperiode unter den passiven Rechnungsabgrenzungen ausgewiesen werden.

Bei den kurzfristigen Forderungen gegenüber Dritten handelt es sich um ein Nettoguthaben der Volg Konsumwaren AG gegenüber der Eidgenössischen Steuerverwaltung aus der Mehrwertsteuerperiode 2017.

Das gesamte Warenlager legte gegenüber Vorjahr um 4,1 Mio. CHF an Wert zu. Mit einem Anstieg von 3,6 Mio. CHF waren die Tabakwaren diejenige Warengruppe, die am meisten zu dieser Inventarwertsteigerung beigetragen hat, gefolgt von Getränkeartikeln mit 1,1 Mio. CHF.

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in CHF	2017	2016
Dritte	11 083 697	15 606 099
Beteiligte	73 845 468	57 967 864
LANDI	397 259	240 729
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	85 326 424	73 814 692

2. Übrige kurzfristige Forderungen

in CHF	2017	2016
Dritte	811 469	1 557 346
Total übrige kurzfristige Forderungen	811 469	1 557 346

3. Vorräte

in CHF	2017	2016
Handelswaren, Roh- und Hilfsmaterial	21 160 583	17 014 799
Pflichtlager	0	0
Total Vorräte	21 160 583	17 014 799

Die Volg Konsumwaren AG tätigte im abgelaufenen Geschäftsjahr Investitionen im Umfang von 5,1 Mio. CHF, wovon 3,6 Mio. CHF für die Erweiterung der Verteilzentrale Oberbipp ausgegeben wurden. Bei den restlichen Investitionen handelt es sich um Ersatzinvestitionen in betriebsnotwendiges Anlagevermögen.

4. Sachanlagen		
in CHF	2017	2016
Techn. Anlagen, Maschinen und Mobilien	5 656 315	7 201 037
Fahrzeuge	1 633 774	1 643 146
Anlagen im Bau	6 401 060	2 800 000
Immobilien	62 499 128	64 950 285
Total Sachanlagen	76 190 277	76 594 468

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen gegenüber Vorjahr um 20,3 Mio. CHF ab, da im Berichtsmonat Dezember 2016 Leistungsabrechnungen im Zusammenhang mit dem Warenverkehr bereits verrechnet waren, während diese im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 in den passiven Rechnungsabgrenzungen ausgewiesen werden.

5. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
in CHF	2017	2016
Dritte	21 717 751	42 685 899
Beteiligte	11 302 375	10 791 605
LANDI	155 016	46 350
Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	33 175 142	53 523 854

Die Position langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten besteht aus Kundenkautionkonti im Umfang von 3,2 Mio. CHF sowie einer Hypothek im Wert von 0,8 Mio. CHF.

Das Darlehen der fenaco im Betrag von 30 Mio. CHF blieb unverändert.

6. Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten		
in CHF	2017	2016
Dritte	4 046 274	4 156 696
Beteiligte	30 000 000	30 000 000
Total langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	34 046 274	34 156 696
Davon fällig in 1–5 Jahren	30 000 000	30 000 000
Davon fällig nach 5 Jahren	4 046 274	4 156 696
Total langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	34 046 274	34 156 696

Die Rückstellungen erhöhten sich gegenüber Vorjahr gesamthaft um 0,5 Mio. CHF. Die Zunahme der Personalarückstellungen steht im Zusammenhang mit dem Go-live des Warenwirtschaftssystems SAP per 1. Juli 2017 und den damit verbundenen Mehraufwendungen beim Verwaltungspersonal.

7. Kurzfristige und langfristige Rückstellungen		
in CHF	2017	2016
Personal	4 237 012	3 803 516
Renovationen	647 463	647 463
Gebinde	959 364	972 195
Sonstige Rückstellungen	3 634 310	3 509 450
Total Rückstellungen	9 478 149	8 932 624

Dank der Belieferung von 16 zusätzlichen Tankstellenshops und trotz eines gesamthaft rückläufigen Verkaufspreisniveaus erzielte die Volg Konsumwaren AG einen Warenverkaufserlös von 846,8 Mio. CHF, was einem Wachstum von 1,0% entspricht.

Im Frischproduktebereich reduzierte sich der Umsatz gegenüber Vorjahr um 0,8%.

Bei Food, Nearfood und Getränken erhöhte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 10,9 Mio. CHF. Das Wachstum betraf dabei vor allem die Sparten Nearfood (+5,5%) und Getränke (+0,7%). Die Sparte Food verzeichnete einen Umsatzrückgang (-1,9%).

8. Warenverkaufserlös		
in CHF	2017	2016
Food, Nearfood, Getränke	451 393 874	436 946 318
Frischprodukte	299 825 049	300 104 912
Total Eigenlager	751 218 923	737 051 230
Food, Nearfood, Getränke	44 340 668	47 918 285
Frischprodukte	40 914 586	43 323 358
Total Vertragslieferanten	85 255 254	91 241 643
Diverses inkl. Economat	10 318 457	10 304 040
Warenverkaufserlös	846 792 634	838 596 913

Der Anstieg der Dienstleistungserlöse um 0,7 Mio. CHF ist auf höhere Werbeeinnahmen mit unseren beliebten Kundenzeitschriften „Öise Lade“ und „Hey“ zurückzuführen.

Zu den übrigen Erlösen zählen verrechenbare Dienstleistungen aus den Bereichen Ladenbau, Scanning-Support sowie Academy und Messen/Events.

Bei den um 3,7% gestiegenen Personalaufwendungen nebst zusätzlichem Personal aufgrund der Expansion in der Westschweiz auch die jährliche Lohnrunde, höhere Mehrarbeits- und Feriensaldi sowie Kosten für SAP-Schulungen zu Buche.

Die betrieblichen Aufwendungen konnten gegenüber Vorjahr um 1,4 Mio. CHF gesenkt werden.

Höhere Treibstoffpreise führten zu einem Anstieg der Ausgangsfrachten um 2,5%.

Die Reduktion der Verwaltungsaufwendungen um 2,3 Mio. CHF ist auf tiefere Projektkosten für die Einführung der Warenwirtschaftslösung SAP S/4 HANA zurückzuführen.

Im Rahmen des Projekts „Retail meets Gastro“ beteiligte sich die Volg Konsumwaren AG bei 39 Tankstellenshops an den anfallenden Remerchandising-Kosten, was folglich zu einem Anstieg der Werbeaufwendungen führte.

9. Dienstleistungserlös

in CHF	2017	2016
Werbeleistungen	12 242 600	11 665 906
Übrige Erlöse	9 498 232	9 389 105
Dienstleistungserlös	21 740 832	21 055 011

10. Personalaufwand

in CHF	2017	2016
Lohnaufwand	40 526 283	39 365 433
Sozialleistungen	6 582 791	6 389 374
Übriger Personalaufwand	1 511 908	1 137 174
Total Personalaufwand	48 620 982	46 891 981

11. Übriger betrieblicher Aufwand

in CHF	2017	2016
Mietaufwand	2 493 269	2 694 897
Unterhalt und Reparaturen	3 849 951	4 284 731
Ausgangsfrachten	32 154 983	31 377 856
Energieaufwand	906 397	1 023 726
Übriger Betriebsaufwand	2 621 235	2 201 386
Verwaltungsaufwand	13 135 747	15 464 610
Werbung	20 380 797	19 940 388
Total übriger betrieblicher Aufwand	75 542 379	76 987 594

Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR

12. Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

	2017	2016
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	522	509

13. Beteiligungen

Die Volg Konsumwaren AG ist weder direkt noch indirekt an Firmen wesentlich beteiligt.

14. Leasingverbindlichkeiten

Die Volg Konsumwaren AG ist keine ausweispflichtigen Verbindlichkeiten aus kaufvertragsähnlichen Leasinggeschäften oder anderen Leasingverbindlichkeiten eingegangen.

15. Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen/Baurechten

in CHF	2017	2016
1 – 5 Jahre	2 672 447	2 400 000
Länger als 5 Jahre	31 680 000	32 160 000
Total Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen/Baurechten	34 352 447	34 560 000

16. Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen

Es bestehen keine Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen.

17. Eventualverbindlichkeiten

Die Volg Konsumwaren AG ist Mitglied in einem Cash Pool der fenaco Genossenschaft. Zur Sicherstellung aller bestehenden und künftig entstehenden Ansprüche der UBS aus dem Cash Pool haben die Poolteilnehmer der UBS ein Pfandrecht über die zukünftige Saldoforderung der Poolteilnehmer gegenüber der UBS gewährt.

Mit Datum vom 9. November 2017 wurde mit der Firma Coopérative Les Mini-Marchés eine Vereinbarung zur Übernahme von Verkaufsstellen abgeschlossen. In diesem Dokument wurden verbind-

liche Fristen und Konditionen für die Umsetzung dieses Vorhabens vereinbart (Asset Deal).

Die Volg Konsumwaren AG ist Mitglied in einem Cash Pool der fenaco Genossenschaft. Im Rahmen des gruppenweiten Vertrags mit der Credit Suisse haftet die Gesellschaft für Schulden anderer Gesellschaften im Umfang ihrer freien Reserven solidarisch.

Mit Datum vom 2. November 2017 wurde ein öffentlich beurkundeter Kaufvertrag mit der Firma Stadtbauentwicklungs AG, Uster, zum Kauf eines an die Verteilzentrale Winterthur angrenzenden Grundstücks abgeschlossen. Der exakte Kaufpreis ist abhängig von den Ergebnissen der Vermessung des Grundbuchgeometers, bewegt sich aber im Bereich von 800 000 CHF.

18. Derivative Finanzinstrumente

in CHF	Kontraktvolumen	Positiver Wiederbeschaffungswert	Negativer Wiederbeschaffungswert
Zinsen			
Interest Rate Swap	840 000	0	72 508

Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente dient der Volg Konsumwaren AG zur Absicherung geschäftsmässig begründeter Zinsänderungsrisiken.

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beschloss an seiner Sitzung vom 29. März 2018, der Generalversammlung folgenden Antrag zur Gewinnverwendung zu unterbreiten:

in CHF		2017	2016
Vortrag vom Vorjahr		33 948 287	29 659 693
Jahresgewinn		6 060 716	5 988 594
Total Bilanzgewinn		40 009 003	35 648 287
Dividendenauszahlung	6 %	-1 200 000	-1 200 000
Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserven		-500 000	-500 000
Vortrag auf neue Rechnung		-38 309 003	-33 948 287
Total Verwendung Bilanzgewinn		-40 009 003	-35 648 287

Das Kompetenzteam Frontservice/Ladenbau plant Um- und Neubauten von Läden und setzt sie professionell um.



Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Volg Konsumwaren AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 14–24), für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um

ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Bern, 12. März 2018

Ernst & Young AG

Christof Gerber, Zugelassener Revisionsexperte (Leitender Revisor)

Marc Aeberhard, Zugelassener Revisionsexperte

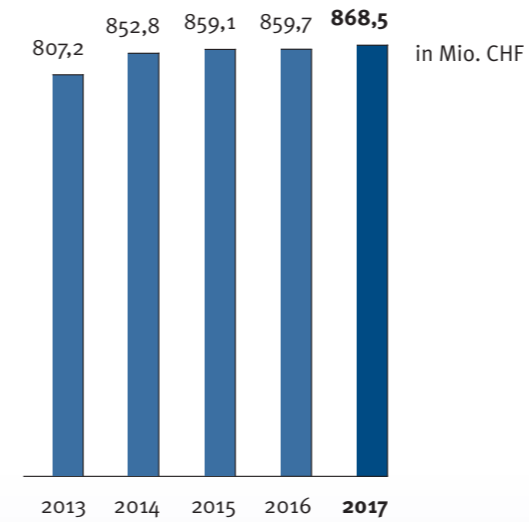


Die bestellten Waren werden von den Logistikern der Verteilzentralen speditiv bereitgestellt, damit sie frisch und pünktlich in den Läden ankommen.

Entwicklung 2013 – 2017

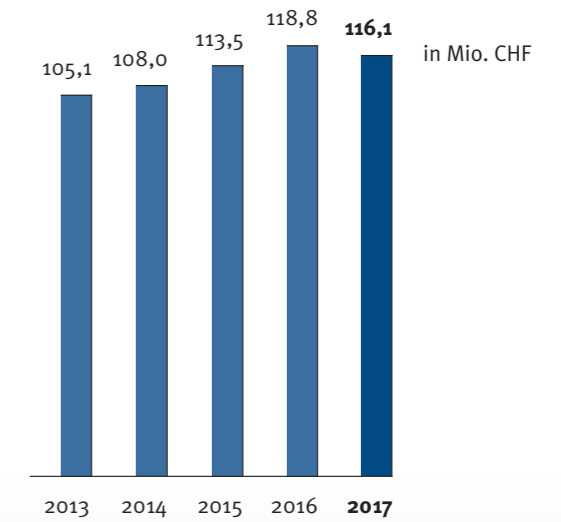
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen

Bei insgesamt rückläufigen Verkaufspreisen verbesserte die Volg Konsumwaren AG 2017 ihre Warenverkaufs- und Dienstleistungserlöse um 8,8 Mio. CHF.



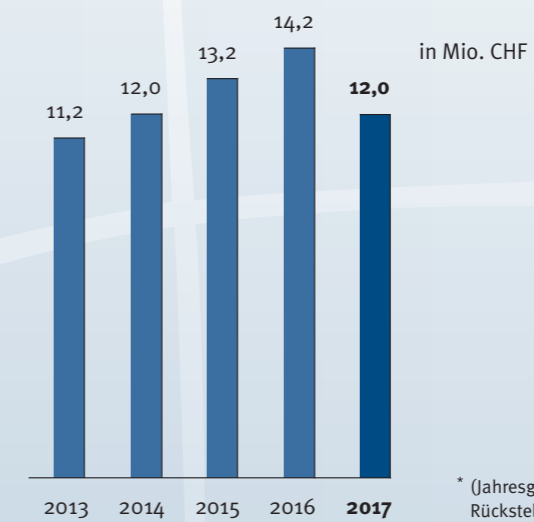
Bruttogewinn

Der Bruttogewinn sank verkaufspreis- und sortimentsbedingt gegenüber Vorjahr um 2,7 Mio. CHF.



Cashflow *

Die Selbstfinanzierungskraft der Volg Konsumwaren AG sank im Geschäftsjahr 2017 auf 12,0 Mio. CHF, was auf den tieferen Bruttogewinn zurückzuführen ist.



* (Jahresgewinn + Abschreibungen + Veränderung Rückstellungen + Erfolg Anlageabgänge)

Die Menschen im Fokus

Die Zahlen dieses Geschäftsberichts sind längst nicht alles, was Volg ausmacht. Denn dahinter stehen rund 4 000 Mitarbeitende der Volg-Gruppe, die sich täglich mit grossem Engagement dafür einsetzen, dass die Volg-typischen Mehrwerte für unsere wachsende Kundschaft erlebbar werden. An erster Stelle steht dabei das persönliche Einkaufserlebnis, das ganz entscheidend von den Mitarbeitenden abhängt.

Stellvertretend für alle Menschen, die das „Herz“ von Volg bilden – vom Verkauf über die Beschaffung und die Logistik sowie verschiedene weitere Bereiche wie Informatik, Administration oder Ladenbau bis hin zu den Teams der einzelnen Dorfläden und Tankstellenshops –, werden einige von ihnen in den Illustrationen dieses Geschäftsberichts bei ihren täglichen Aufgaben porträtiert. Ohne den beständigen Einsatz aller Mitarbeitenden wäre der wachsende Erfolg des Unternehmens Volg nicht möglich.

*Der erste Eindruck ist der wichtigste:
Die Mitarbeitenden am Empfang begrüßen jeden Gast „frisch und fründlich“.*



Zu den vielen Vorteilen des Einkaufens im nahe gelegenen Prima-Dorfladen gehören Freundlichkeit und Hilfsbereitschaft des Ladenpersonals.

Impressum

In diesem Geschäftsbericht können gewisse Begriffe allein in der männlichen oder der weiblichen Form gehalten sein. Dies geschieht der sprachlichen Vereinfachung wegen und keinesfalls in diskriminierender Absicht.

Herausgeber

Volg Konsumwaren AG
Postfach 344
CH-8401 Winterthur
Telefon 058 433 55 55
Fax 058 433 55 00
info@volg.ch
www.volg.ch

