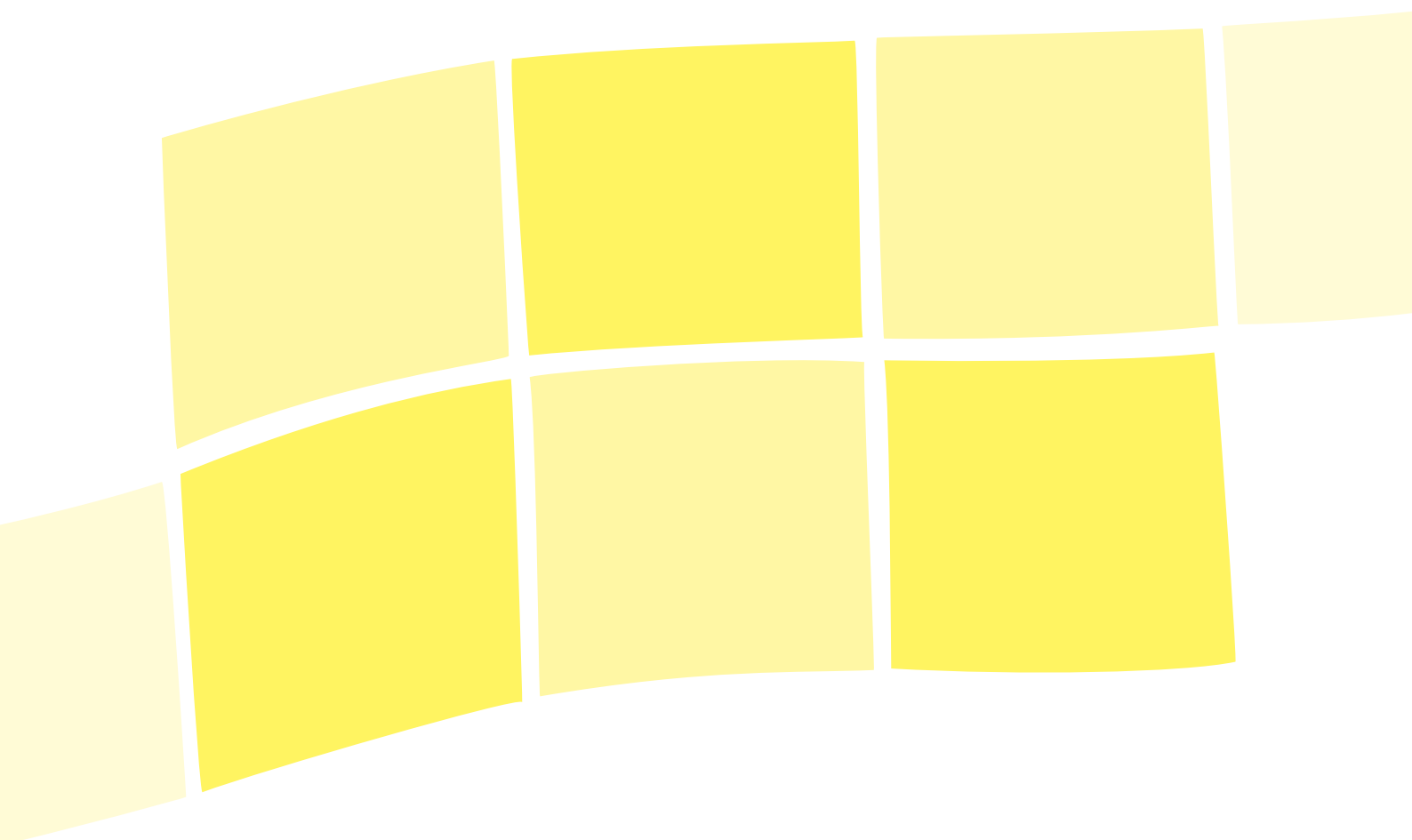


Volg Konsumwaren AG
Geschäftsbericht
2018



Inhalt

- 1** Organe
- 2** Der Erfolgskurs setzt sich fort
- 4** Geschäftstätigkeit
- 4** Verkauf
- 5** Academy
- 6** Kommunikation
- 7** Beschaffung
- 10** Logistik / Informatik
- 11** Personal
- 13** Finanzieller Bericht
- 27** Entwicklung 2014–2018
- 28** Kleine Dorfläden, viele Mehrwerte
- 29** Impressum



Volg bietet auch ausserhalb der Ladentüren viele Mehrwerte – beispielsweise sind die Volg-Läden Begegnungsorte, wo sich Dorfbewohner treffen.

Organe

Verwaltungsrat

Präsident	Dr. Martin Keller, Innerberg
Delegierter	Ferdinand Hirsig, Bellach
Mitglieder	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	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 / Werbung
	Philipp Zraggen	Unternehmensentwicklung

Bereichsleiter

Ruedi Abderhalden	Beschaffung Food / Nearfood
Erich Ackermann	Verteilzentrale Oberbipp
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 Romandie
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 2018)

Der Erfolgskurs setzt sich fort

Das Marktumfeld im Schweizer Detailhandel bleibt unverändert anspruchsvoll. Einerseits ist aus dem Einkaufstourismus im nahen Ausland inzwischen eine Einkaufsgewohnheit geworden. Andererseits ist der Trend zum bequemen Online-shopping vor allem im Nonfood-Bereich ungebrochen. Umso bemerkenswerter ist, dass sich die Volg-Gruppe in diesem Umfeld hervorragend behauptet und dabei kontinuierlich wächst. So auch im Berichtsjahr: Wir freuen uns, dass das Ergebnis 2018 der Volg-Gruppe über der Marktentwicklung liegt und wir dieses erreicht haben, ohne auf die bei den Wettbewerbern üblichen aggressiven Preissenkungen zurückgreifen zu müssen. Besonders die Nearfood-Warengruppen wie Körperpflege und Wasch- und Reinigungsmittel unterliegen starken Preiskämpfen.

Die Volg-Gruppe konnte ihren Detailhandelsumsatz im Berichtsjahr um 1,4 Prozent auf 1,507 Milliarden Franken (Vorjahr 1,486 Milliarden Franken) steigern. Insbesondere die Hauptkanäle Volg und TopShop verzeichneten markante Umsatzsteigerungen. Erzielt wurde dieses Wachstum mit 924 Verkaufsstellen (Vorjahr 930). Die leichte Reduktion bei der Anzahl der Läden ergibt sich durch den Wegfall von Kleinstverkaufsstellen. Begünstigt wurde das positive Ergebnis auch durch den heissen und trockenen Sommer. Kaum je zuvor konnten wir in den Tourismusgebieten derart erfreuliche Umsätze erzielen. Die Warengruppen Getränke, Glace, Chips, Brot und Grilladen waren die Gewinner. Das durch die Teilnahme der Schweiz an der Fussball-Weltmeisterschaft ausgelöste Fussballfieber wirkte sich ebenfalls positiv auf die Umsätze aus.

Die 588 Volg-Dorfläden (Vorjahr 582) als unser wichtigster Absatzkanal steigerten den Umsatz um 1,8 Prozent auf 1,152 Milliarden Franken (Vorjahr 1,131 Milliarden Franken). Der durchschnittliche Umsatz eines Volg-Ladens betrug 1,96 Millionen Franken (Vorjahr 1,94 Millionen Franken). Weiterhin auf Wachstumskurs befinden sich auch die Tankstellenshops: Der Umsatz der 94 belieferten TopShops an AGROLA-Tankstellen (Vorjahr 90) wuchs um 5,1 Prozent auf 270 Millionen Franken (Vorjahr 257 Millionen Franken).

Die von der Volg Konsumwaren AG belieferten 242 Freien Detaillisten (Vorjahr 258), die mehrheitlich unter dem Namen «Prima» am Markt auftreten, erzielten einen Umsatz von 85 Millionen Franken (Vorjahr 98 Millionen Franken).

Das Geheimnis unseres Erfolges ist einfach auf den Punkt gebracht: Wir glauben an uns und bleiben uns treu. Volg führt seine Nischenpolitik mit der Fokussierung auf Kleinflächen konsequent fort, besetzt kontinuierlich die weissen Flecken in der Deutsch- und der Westschweiz und lebt überzeugt sein Motto «frisch und fründlich». Wir sind unseren Kunden emotional und geografisch nahe und im Dorf daheim.

Dass wir heute wie morgen an die Fortführung des erfolgreichen Wegs der Volg-Gruppe glauben, untermauert der Ausbau des Frischdienstes in Oberbipp zu einer vollwertigen Verteilzentrale. Nach 16-monatiger Bauzeit konnten dort im Dezember 2018 eine neue Getränkehalle und neue Büroräumlichkeiten fertiggestellt werden. Insbesondere unser Wachstum im westlichen Wirtschaftsgebiet hatte das Bauprojekt erforderlich gemacht. Die Zusammenlegung des zuvor in Hägendorf situierten Getränkelagers und des Frischdienstes Oberbipp bringt eine deutliche Effizienzsteigerung mit sich. Wir haben den Standort Oberbipp ausgebaut, damit die Volg-Gruppe weiterhin nachhaltig wachsen kann, nicht nur, aber vor allem in der Westschweiz.

Mittlerweile zählt die Volg-Gruppe in der Romandie so viele Verkaufsstellen, dass die Lancierung einer französischsprachigen Version unseres Kundenmagazins «Öise Lade» Sinn machte. Im Berichtsjahr erschienen in den Monaten März, Juni und Dezember die ersten drei Ausgaben von «frais&sympa». Nächstes Jahr werden es, nicht zuletzt wegen der positiven Resonanz bei den werbenden Lieferanten, bereits vier Ausgaben sein.

Die Onlinekommunikation gehört heute zum Standard. Das wachsende Ladennetz und die damit steigende Anzahl Kunden in der Westschweiz haben uns animiert, die Volg-Website volg.ch zusätzlich auf Französisch anzubieten. Bei dieser Gelegenheit wurde die bestehende deutschsprachige Website einem Relaunch unterzogen und inhaltlich, optisch und technisch auf den neusten Stand gebracht. Anfang Oktober 2018 ging der zweisprachige Webauftritt online.

Die Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Post verlief auch 2018 erfreulich: In 32 Volg-Läden wurden neue Postagenturen integriert. Per 31. Dezember konnten die Kunden in insgesamt 363 Volg-Läden ihre Postgeschäfte erledigen. Das 2017 gemeinsam mit der Post entwickelte E-Commerce-Projekt «volgshop.ch» verläuft erwartungsgemäss und erfüllt seinen primären Zweck, unseren Kunden auf dem Land einen zusätzlichen zeitgemässen Service zu bieten.

Nebst unserer Nischenpolitik und der geografischen und emotionalen Nähe ist auch unsere Sortimentsstrategie ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Sortiment basiert auf Produkten für den täglichen Bedarf, unter denen der Anteil der in der Schweiz hergestellten Produkte überdurchschnittlich hoch ist. Beispielsweise ist Volg seit 2018 der einzige Schweizer Detailhändler, der ausschliesslich einheimische Eier verkauft; seien dies Picknick- und Ostereier, rohe Eier oder Eier unserer preisgünstigen Volg-Familienpreis-Linie. Direkt aus dem Dorf oder einem benachbarten Dorf stammen die «Feins vom Dorf»-Produkte. Um diese und ihre Produzenten bei den Kunden noch bekannter zu machen, fand am 15. September 2018 in allen Volg-Läden der zweite «Feins vom Dorf»-Tag statt.

Für den langjährigen Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Volg-Gruppe, Ferdinand Hirsig, war dieses Berichtsjahr aufgrund seiner bevorstehenden Pensionierung das letzte, das er operativ vollständig zu verantworten hatte. Aus diesem Anlass bietet sich ein Rückblick auf die 18 Jahre seiner Tätigkeit als Vorsitzender der Geschäftsleitung an. Die Zeitspanne ist bezeichnend für den Weg, den wir gegangen sind und weiterhin gehen möchten: Seit seiner Amtsübernahme im Januar 2001 konnte die Volg-Gruppe ihr Ergebnis Jahr für Jahr steigern – in kleinen erfolgreichen Schritten, wie es zu unserer nachhaltigen Entwicklung passt. Das Jahr 2018 stellt somit eine Weiterführung des Erfolgswegs dar und lässt erkennen, wie wir auf dem eingeschlagenen Pfad weitergehen möchten. Im Namen des Verwaltungsrates gratuliere ich Ferdinand Hirsig zur langjährigen Erfolgsgeschichte mit «seinem» Volg. Ich danke ihm herzlich für seine Leidenschaft für den Detailhandel, seine Innovationskraft, seine hohe Führungskompetenz und sein enormes, persönliches Engagement während der vergangenen 18 Jahre.

Mit Philipp Zraggen steht ein sehr gut qualifizierter und erfahrener Detailhandelsprofi bereit, um am 1. September 2019 den Vorsitz der Geschäftsleitung zu übernehmen und die Erfolgsgeschichte von Volg im Sinne der Kontinuität fortzusetzen. Ich wünsche Philipp Zraggen viel Freude und Erfolg bei seiner neuen Aufgabe.

Erfolg hat bei Volg viele Gesichter. Dazu zählen an erster Stelle unsere geschätzten Kundinnen und Kunden, die ihren Volg als nahen, «frisch und fründlichen» Dorfladen schätzen und damit auch immer wieder eine Entscheidung für Arbeits- und Ausbildungsplätze in der Schweiz treffen, sowie unsere rund 3 500 Mitarbeitenden, die jeden Tag mit Herzblut für Volg tätig sind. Ohne deren hohes Engagement in den Läden, der Logistik und der Verwaltung wäre dieses erfreuliche Ergebnis nicht möglich gewesen. Unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Mitarbeitenden gebührt daher grösster Dank.

Dr. Martin Keller
Präsident des Verwaltungsrates

Geschäftstätigkeit

Verkauf

Verkaufsförderung

38 Regionale Verkaufsleiter und 7 Bereichsleiter betreuen die Verkaufsstellen im Berichtsjahr professionell und unterstützten sie bei ihren Verkaufsaktivitäten. Im Rahmen ihrer Arbeitsschwerpunkte vermittelten die Regionalen Verkaufsleiter den Ladenteams beispielsweise, wie Out-of-Stock-Situationen vermieden werden können oder sich mit einem passenden Angebot die Nachfrage nach Convenience-Produkten steigern lässt. Im Sommer stand das Thema Grillfleisch im Mittelpunkt, insbesondere wurden Tipps gegeben, wie man die Verfügbarkeit der Ware optimieren und die Angebotsvielfalt für die Kunden erhöhen kann.

Mit einem Umsatz von mehr als 4,5 Millionen Franken war das im März 2018 abgeschlossene Kundenbindungsprogramm mit hochwertigen Küchenhelfern der Marke Tefal sehr erfolgreich.

Die Popularität des unkomplizierten Rabattsystems «Volg-Märkli» war auch im Berichtsjahr ungeboren: Unsere Kunden lösten in den Verkaufsstellen 702 000 volle Markenbüechli ein. Für jedes volle Heft erhielten sie 10 Franken in bar.

Erneut mit grossem Engagement der Verkaufsteams umgesetzt wurden die jährlich stattfindenden «Volg-Tage», an denen die Verkaufsstellen verschiedene Promotionen und Aktivitäten für die Kunden organisierten. Am 15. September 2018 fand ausserdem zum zweiten Mal der «Feins vom Dorf»-Tag in allen Volg-Läden statt, um das «Feins vom Dorf»-Konzept bei der Bevölkerung noch bekannter zu machen. Produzenten aus dem Dorf oder den Nachbardörfern hatten an diesem Tag die Gelegenheit, sich und ihre Spezialitäten im Dorfladen vorzustellen und mit den Kunden ins Gespräch zu kommen.

Expansion

Ende 2018 belieferte die Volg Konsumwaren AG insgesamt 924 Verkaufsstellen. Bei den Volg-Läden erhöhte sich die Zahl um 6 Einheiten auf 588 Verkaufsstellen. Den 13 neuen Standorten standen 7 Schliessungen gegenüber. Die Zahl der belieferten TopShops an AGROLA-Tankstellen stieg um 4 Einheiten auf 94 Shops.

Im Verkaufskanal der Freien Detaillisten wurden in der Deutsch- und Westschweiz (Romandie und Oberwallis) insgesamt 242 Läden beliefert. Davon präsentierten sich 164 mit dem von der Volg Konsumwaren AG lancierten Prima-Ladenauftritt.

In 32 Volg-Verkaufsstellen wurden im Berichtsjahr Postagenturen integriert. Per Ende 2018 konnten die Kunden somit in insgesamt 363 Volg-Läden sowie in 57 Läden von Freien Detaillisten einfach und bequem ihre Postgeschäfte erledigen.

TopShop

Seit Jahren tragen die TopShop-Tankstellen-shops an AGROLA-Tankstellen überdurchschnittlich zum Volg-Detailhandelsumsatz bei und stellen damit einen wichtigen Eckpfeiler für die Volg-Gruppe dar. Um der steigenden Nachfrage nach warmen und kalten Convenience-Produkten für den Sofortverzehr gerecht zu werden, wurde das bewährte TopShop-Konzept überarbeitet: Alle Verkaufsstellen wurden im Rahmen des Projekts «Retail meets Gastro» hinsichtlich Sortiment und Shop-Layout an die veränderten Verpflegungsgewohnheiten der Kunden angepasst. Die Umbauten konnten Ende 2018 erfolgreich abgeschlossen werden und stiessen bei den Kunden bereits nach kurzer Zeit auf positive Resonanz, wie die erfreuliche Umsatzentwicklung der Shops deutlich zeigte.



Volg schafft Zukunftsperspektiven: In drei Lehrlingsläden sammeln Lernende erste Erfahrungen in Führungspositionen für ihre Karriere im Detailhandel.

Frontservice

Der Bereich Frontservice mit den Ressorts Ladenbau, Sortiment/Layout, Service/Unterhalt, Zentraleinkauf und Dekoration realisierte insgesamt 389 Projekte. Um- oder Neubauten kamen 150 Verkaufsstellen zugute. Das Ressort Service/Unterhalt führte in 811 Verkaufsstellen kleinere Reparaturen oder Unterhaltsarbeiten aus. Ausserdem wurden in den Verkaufsstellen über 11 000 Leuchtmittel durch umweltfreundliche und energieeffiziente LED-Röhren ersetzt.

Inventuren

Die Inventurequipe führte 182 Kontroll- oder Übergabeinventuren in Verkaufsstellen von LANDI-Genossenschaften und Privaten Detaillisten durch – erfreulicherweise 29 mehr als im vergangenen Jahr.

Academy

Insgesamt besuchten 5 346 Teilnehmerinnen und Teilnehmer die praxisorientierten Bildungsveranstaltungen der Volg Academy. 9 interne Ausbilder wurden bei ihren Aus- und Weiterbildungsaufgaben von 48 internen und externen Referenten mit viel Praxiswissen unterstützt.

Einen Schwerpunkt bildete 2018 der Lerntransfer. Im Zentrum standen die persönliche Vorbereitung der Kurse, die aktive Mitarbeit am Veranstaltungstag sowie die Nachbearbeitung mit Einbezug des direkten Vorgesetzten. Die Umsetzung des Gelernten in die Praxis wurde mit gezielten Praxistransferaufgaben unterstützt.

Erstmals wurde ein mit dem Kursangebot verbundenes Traineeprogramm für Lehrlingabgängerinnen und -abgänger aufgelegt, dessen erste Phase bereits umgesetzt wurde. Mittlerweile nehmen 23 Lehrlingabgängerinnen und -abgänger in enger Abstimmung mit den Vorgesetzten an der Förder- und Laufbahnplanung teil.

153 Mitarbeitende des Verkaufs besuchten den neu entwickelten Führungskurs «Verkaufsstellenorganisation». Im Anschluss daran analysierten die Teilnehmenden die Organisation ihrer eigenen Verkaufsstelle im Hinblick auf das Gelernte. 103 Personen erwarben danach zusätzliches Wissen durch den Besuch des Workshops «Elektronische Ladenorganisation». Darin wurde ihnen vermittelt, wie sie auf einfache Weise alle Arbeitsabläufe mit einem speziellen elektronischen Tool erfassen und effizient umsetzen können.

Im Sommer 2018 schlossen 124 Lernende ihre Grundbildung erfolgreich ab. 176 Jugendliche begannen ihre Ausbildung zu Detailhandelsfachleuten oder Detailhandelsassistentinnen und -assistenten. Zum ersten Mal fand für Lernende im ersten Grundbildungsjahr der Workshop «Sicherheit und Kriminalprävention» statt. Um die Vertiefung des Gelernten zu unterstützen, wurden die E-Learning-Angebote für Lernende ausgebaut. In den Prozess der Lehrlingsrekrutierung wurde erfolgreich der Berufs-Check integriert. Dieser Check ermöglicht eine Einschätzung der schulischen und intellektuellen Fähigkeiten eines Jugendlichen, die dann mit den Anforderungen der jeweiligen Lehrberufe abgeglichen wird.

13 Ladenleiterinnen erhielten nach Absolvieren des mehrteiligen Diplomelehrgangs das Ladenleiterinnen-Diplom. Für bereits diplomierte Ladenleiterinnen und -leiter fanden zweitägige Weiterbildungsveranstaltungen statt, in denen ebenfalls das Thema Lerntransfer im Zentrum stand.

Die Berufsbildner-Halbtage wurden in allen vier Verkaufsregionen sehr gut besucht. Hier konnten in verschiedenen Workshops die Umsetzung des Ausbildungsplans in die Praxis, die Einführung neuer Lernender sowie der Umgang mit neuen digitalen Hilfsmitteln wie Berufs-Check und E-Learning erarbeitet werden.

Das Kursangebot für französischsprachige Verkaufsmitarbeitende wurde weiter ausgebaut. Insgesamt konnten in der Romandie 330 Teilnehmende in Fach- und Führungsveranstaltungen geschult werden. Zur Weiterbildung der Berufsbildnerinnen und -bildner wurden drei spezifische Berufsbildungskurse durchgeführt.

Kommunikation

Das Kundenmagazin «Öise Lade», das auch 2018 monatlich in einer Auflage von 800 000 Exemplaren erschien, fand bei der Leserschaft erneut sehr grossen Anklang. Gleiches gilt für das Kindermagazin «HEY». Es erscheint alle zwei Monate in einer Auflage von 100 000 Exemplaren und liegt kostenlos in den Volg-Läden auf.

Deutlich verstärkt wurde die Kundenkommunikation in der Romandie: Im Berichtsjahr erschien erstmals das französischsprachige Volg-Kundenmagazin «frais&sympa» mit drei Ausgaben. Es liefert seinen Leserinnen und Lesern eine Fülle von Ideen für Küche, Heim und Freizeit wie Rezepte zum Nachkochen, Küchentipps oder Weinempfehlungen, dazu Interessantes aus den Dorfläden und vieles mehr.

Volg gibt Ideen: Rezepte, Tipps und Lesestoff enthalten das Volg-Kundenmagazin «Öise Lade» und die 2018 lancierte französischsprachige Ausgabe «frais&sympa».





Volg macht die Natur zum Erlebnis: Die Volg NATURENA-Erlebnisswelten sind eine Welt der Sinne für kleine und grosse Entdecker.

Die wöchentlichen Aktionsinserate erschienen wiederum in 70 Tageszeitungen und Anzeigern. Die Imagewerbung stand wie schon im Vorjahr unter dem Motto «Volg. Im Dorf daheim.». Volg ist damit in verschiedenen Formaten im ganzen Land präsent, von Papiertragtaschen über Printinserate in Deutschschweizer Medien sowie Plakate in der Westschweiz bis zu den stimmungsvollen Dorffotos, die auf Traveco-Lastwagen und Güterwagen der Rhätischen Bahn für Aufmerksamkeit sorgen.

Die vier Volg NATURENA-Erlebnisswelten mit Erlebnisbauernhof, Sinnespfad und Naturprojekt in den Regionen Fricktal, Seebachtal, Werdenberg und Zugerland wurden von mehreren Tausend interessierten Personen besucht. Die monatlich auf den Erlebnishöfen stattfindenden Kreativkurse zählten im Jahr 2018 über 700 Teilnehmende und erfreuten sich somit einer ungebrochenen Beliebtheit. Auch die Volg-Jassturniere auf den Erlebnishöfen fanden grossen Anklang: 199 Hobbyjasserinnen und -jasser nahmen an den Anlässen teil.

Im August und September 2018 fand zum zweiten Mal das Volg-Fussball-Dorfturnier für Mädchen und Jungen im Alter von 8 bis 13 Jahren statt – mit 10 Mannschaften mehr als im Vorjahr. Insgesamt 70 Fussballmannschaften aus 52 Deutschschweizer Dörfern spielten an vier Qualifikationsturnieren um die Teilnahme am Finalturnier in Eschenbach LU. Mit dem Volg-Dorfturnier wurde eine Veranstaltungsform ins Leben gerufen, die die

Dorfgemeinschaften stärkt und Kindern die Gelegenheit bietet, sich sportlich zu messen und dabei Spass zu haben.

Die umfassend überarbeitete Volg-Website (volg.ch) ging im Herbst 2018 online. Sie wurde inhaltlich, strukturell, optisch und technisch auf den neusten Stand gebracht und erfüllt damit die Bedürfnisse der Nutzer noch besser. Die Website ist im zeitgemässen Responsive Design erstellt, das heisst, sie wird auch auf allen Mobilgeräten optimal dargestellt. Erstmals gibt es nun auch eine Version der Website in französischer Sprache.

Beschaffung

Frischprodukte

Bei Erdbeeren, Beerenfrüchten, Kirschen, Aprikosen, Zwetschgen, Äpfeln und Birnen konnten aufgrund des frostfreien Frühlings und des trockenen, heissen Sommers ohne Hagel reiche Ernten eingebracht werden. Trotzdem verzeichnete Volg bei diversen Früchten gerade wegen der verfügbaren grossen Menge deutliche Umsatzeinbussen, da viele Privathaushalte hohe Gartenerträge hatten und somit als Nachfrager wegfielen. Zudem bezogen zahlreiche Volg-Läden direkt von den Bauern im Dorf Obst, das als «Feins vom Dorf» in den Verkauf gelangte.

Anders zeigte sich die Situation bei Salat und Gemüse. Hitze und Trockenheit liessen die Kulturen nur schlecht gedeihen, sodass den ganzen Sommer hindurch Importkontingente gesprochen werden mussten, um die Nachfrage zu decken. Dazu kam, dass in vielen Gemeinden die Wasserentnahme aus Seen und Flüssen verboten wurde und die Produzenten auf das drei- bis sechsmal teurere Trinkwasser zurückgreifen mussten, was die Produktionskosten in die Höhe trieb. Beide Faktoren führten dazu, dass für Salat und Gemüse höhere Preise als im langjährigen Durchschnitt zu bezahlen waren.

In den Warengruppen Milch, Käse und Dauerbackwaren bewegten sich die Umsätze auf leicht höherem Niveau als im Vorjahr. Ein grosser Erfolg war die Einführung des ersten Caffè Latte der Sorte Macchiato unter unserer Volg-Hausmarke aus inländischer Produktion mit Schweizer Milch.

Bei den Eiern wurde der gänzliche Verzicht auf Importware mit wachsendem Vertrauen der Kunden und folglich mit steigenden Umsätzen belohnt. Seit 2018 stammen sämtliche in unseren Verkaufsstellen erhältlichen Eier von Schweizer Bauernhöfen. Damit war Volg 2018 der einzige Detailhändler der Schweiz, der ausschliesslich einheimische Eier verkaufte. Passend dazu überraschten die Ladenmitarbeitenden kurz vor Ostern die Kunden mit einem gekochten, mit Volg-Logo bedruckten Gratisosterei als Dankeschön für ihre Treue.

Nach der erfolgreichen Testphase wurde bei den Fleischwaren die «Snack-Bar» im Berichtsjahr eingeführt. Diesen Impulsständer mit ungekühlten Charcuterieartikeln finden die Kunden inzwischen in 238 Volg-Läden und TopShops. Eine deutliche Umsatzsteigerung konnte bei Selbermachsandwiches und Traiteursalaten erzielt werden und auch andere Convenience-Produkte verzeichneten ein überdurchschnittliches Wachstum. Grillfleisch legte auf hohem Niveau im Vergleich zum Vorjahr weiter zu.

Volg lohnt sich: Für jeden Einkauf gibt es im Volg Märkli zum Sammeln. Für ein volles Markenbüechli erhalten Volg-Kunden 10 Franken in bar.





Volg fördert Talente: Junge, ambitionierte Nachwuchssportlerinnen und -sportler erhalten Unterstützung, um ihre sportlichen Ziele zu erreichen.

Food

Die lang anhaltende Hitze im Sommer setzte vor allem den Umsätzen in der Warengruppe Schokolade zu. Trotzdem konnten die Verkaufszahlen beinahe auf dem Vorjahresniveau gehalten werden und präsentierten sich besser als der stärker rückläufige Gesamtmarkt. Verschiedene Neuheiten des Bereichs trugen zu diesem guten Ergebnis bei.

In der weiterhin steigenden Beliebtheit des Süßwarensortiments im Kassenplatzbereich zeigt sich, dass unsere Kioskfunktion auf dem Land immer wichtiger wird. Künftig werden alle Kassenplatzartikel über die Volg-Verteilzentrale Winterthur ausgeliefert, weil der spezialisierte «Rack-Jobber» Cruspi SA auf Ende 2018 die Betreuung der Impulsständer an den Kassen eingestellt hat. Das Auffüllen der Ständer geht damit in die Verantwortung der Ladenteams über.

Die Konsumentenpreise für Kaffee konnten im Berichtsjahr stabil gehalten werden, obwohl bei den Rohstoffpreisen starke Schwankungen zu verzeichnen waren. Der Kaffeeconsum in der Schweiz blieb mit ca. 8 Kilogramm Rohkaffee pro Kopf und Jahr im internationalen Vergleich hoch. Bei Volg hält der Erfolg der Kaffee kapseln nach wie vor an: Der Umsatz von rund 2 Millionen Franken entspricht einem Plus von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Eine überaus erfreuliche Entwicklung zeigte sich bei den Apéro- und Snackartikeln, mit denen dank der Fussball-WM und des heißen Sommers ein überdurchschnittliches Umsatzplus im zweistelligen Prozentbereich erzielt werden konnte.

Treiber waren Nüsse und Chips, wobei sich auch unfrittierte Chips aus Soja oder Hülsenfrüchten gut entwickelten.

Getränke

Bei den Weinen war zwar ein leichter Umsatzrückgang zu verzeichnen, doch die positiven Aspekte dominierten. So erwiesen sich die Neuheiten aus den Anbaugebieten Rioja und Ribera del Duero als verkaufsstark. Vor allem aber beweist die «Weinseller»-Ausgabe 2019, dass unsere Sortimentsstrategie erfolgreich ist: Neben dem ersten Platz bei der Durchschnittspunktzahl erreicht Volg unter allen Schweizer Detailhändlern auch wieder die höchste Anzahl von Weinen mit herausragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. Besonders erfreulich: Der Amarone von Zeni ist erneut der am besten bewertete Wein unter den über 500, die für den «Weinseller» 2019 getestet wurden.

Beim Eistee unserer Eigenmarke haben wir den Trend zu gesünderen Produkten aufgegriffen und die Rezeptur überarbeitet: Der «Volg Ice Tea» enthält jetzt 20 Prozent weniger Zucker bei gleich gutem Geschmack. Erfolgreich war die Lancierung des «Volg Energy Drinks» in der Geschmacksrichtung Green Apple, die die beiden bestehenden Sorten ergänzt.

Auch beim Bier entwickelten sich die Umsätze 2018 aufgrund der ungewöhnlich hohen Sommertemperaturen ausserordentlich gut. Der Trend zu Dosenbieren hält unverändert an, während die Verkäufe der Mehrwegartikel weiterhin rückläufig sind.

Nearfood

Im Gesamtmarkt der Körperpflegeartikel führten die in immer kürzeren Abständen aufeinanderfolgenden Aktionen mit aggressiven Preisen und Spezialgrößen zu einem leichten Wachstum. Bei Volg dagegen waren die Umsätze in dieser Warengruppe infolge der Sortimentsreduktion und einer geringeren Anzahl von Aktionen weiter stark unter Druck.

Starkes Wachstum verzeichneten wir bei der Warengruppe Hundenahrung, die von einem Sortimentsausbau profitierte, sowie den Snacks für Katzen und Hunde, bei denen sich etliche Neuheitenleistungen positiv auswirkten.

Die Verkaufszahlen von Prepaidguthaben für iTunes, Google Play, paysafecard usw. wuchsen weiterhin sehr stark. Gleiches galt für die verschiedenen Losartikel von Swisslos. Bei Zeitungen und Zeitschriften gingen die Umsätze hingegen zurück.

Logistik/Informatik

Logistik

Im September 2018 konnte am Standort Winterthur das Personalrestaurant in modernem, hellem Look wiedereröffnet werden. Nach rund 25 Jahren intensiver Nutzung war eine Totalsanierung nötig geworden. Ebenfalls komplett erneuert wurde das 25 Jahre alte Drive-in-Lager. Es bietet in kompakter Form Platz für knapp 1000 Paletten, die halb automatisch in den Lagerkanälen eingelagert werden können.

In Oberbipp konnten der Bau der neuen Getränkehalle und die Erweiterung des Bürogebäudes im Dezember 2018 abgeschlossen werden. Der neue Bürotrakt kann termingerecht per Januar 2019 in Betrieb genommen werden. Gleichzeitig wird auch eine neue Photovoltaikanlage in Dienst gestellt, die mit rund 4200 Solarmodulen ca. 0,8 Millionen kWh Strom pro Jahr liefern wird.

Volg lässt niemanden im Regen stehen: Leihschirme sorgen dafür, dass jeder Kunde mit seinem Einkauf trocken nach Hause kommt.





Volg ist ein Kinderspiel: Die jüngsten Kunden erhalten im Volg kostenlos Spielpläne und dazugehörige Holzfigürli.

In der neuen Halle für die Getränkelogistik müssen noch einige Arbeiten abgeschlossen werden, bevor wie geplant per 1. Februar 2019 der operative Betrieb beginnen kann. Auf diesen Termin wird die bestehende Getränkehalle in Hägendorf aufgehoben. Eine umfassende Tourenneuplanung wird ab 2019 ebenfalls zu einer deutlichen Effizienzsteigerung beitragen, von der rund 420 Kunden profitieren, die kombiniert mit Food/Nearfood und Getränken beliefert werden können.

In der Verteilzentrale Landquart wurden weitere Teilsanierungen an Infrastruktur und Gebäuden vorgenommen. Termingerecht konnten die neuen, zeitgemässen Garderobenanlagen sowie die modernen Schulungsräume und Sitzungszimmer für die Mitarbeitenden in Betrieb genommen werden. Die Aussenfassade der Logistikhalle wurde totalsaniert, um Isolation und Statik zu verbessern, und dabei auch mit neuen Paneelen in Volg-Blau verkleidet. Damit wurde das Erscheinungsbild der Verteilzentrale an die anderen Volg-Logistikstandorte angepasst.

Informatik

Im Bereich der Verkaufsstellen-Informatik wurde im Berichtsjahr mit Hochdruck an der Entwicklung neuer Bestellgeräte für die Ladenteams gearbeitet. Das entsprechende Projekt «Verkaufsstellen-Auftragssoftware und -Infrastruktur» (VASI) ist auf Kurs, ein Pilotprojekt und die Einführungsphase sind für 2019 geplant.

Nach der Einführung von SAP am 1. Juli 2017 war das vergangene Jahr 2018 ein Konsolidierungsjahr. Es galt in erster Linie, die Präzision des Systems zu erhöhen sowie das Tagesgeschäft zu optimieren, aber auch das bereichsübergreifende Prozessdenken im System abzubilden. SAP und alle Umsysteme liefen in allen Betrieben und an allen Standorten sehr zuverlässig und stabil. Es kam zu keinen Ausfall- bzw. Stillstandzeiten.

Personal

Ende 2018 beschäftigte die Volg Konsumwaren AG insgesamt 642 Mitarbeitende (Vorjahr 644), davon 387 (406) in Winterthur, 99 (95) in Landquart und 156 (143) in Oberbipp. Die Personalerhöhung am Standort Oberbipp ist hauptsächlich durch die laufende Expansion in der Deutsch- und Westschweiz bedingt. Die Gründe für die Personalreduktion am Hauptsitz sind der erfolgreiche Abschluss des Projekts SAP-Warenwirtschaftssystem und die Auslagerung des Scanningsupports zur Bison Schweiz AG.



Volg bleibt am Ball: Am jährlichen grossen Volg-Dorfturnier spielen fussballbegeisterte Mädchen und Knaben für ihr Dorf.

Finanzieller Bericht

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

Volg bewegt: An den «Südostschweiz»-Wandertagen im Sommer lädt Volg als Hauptsponsor zum Wandern mit geselligem Apéro an jedem Etappenabschluss ein.



Bilanz per 31. Dezember

Aktiven			
in CHF	Anhang	2018	2017
Flüssige Mittel		7 212	1 368
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.	86 403 054	82 870 304
Übrige kurzfristige Forderungen	2.	5 671 670	3 267 589
Vorräte		21 003 312	21 160 583
Aktive Rechnungsabgrenzungen		3 568 242	10 934 542
Umlaufvermögen		116 653 490	118 234 386
Finanzanlagen		45 142	0
Beteiligungen		59 300	59 300
Sachanlagen	3.	90 509 450	76 190 277
Anlagevermögen		90 613 892	76 249 577
Total Aktiven		207 267 382	194 483 963

Bei leicht tieferem Umlaufvermögen ist die Bilanzsumme per Bilanzstichtag um 12,8 Mio. CHF und somit um 6,6 % angestiegen. Für die Erhöhung des Anlagevermögens zeichnet die Investition in den Erweiterungsbau der Verteilzentrale Oberbipp verantwortlich. Innerhalb des Umlaufvermögens fand eine Umschichtung von aktiven Rechnungsabgrenzungen zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen statt. Die Reduktion der aktiven Rechnungsabgrenzungen gegenüber Vorjahr ist dem Umstand geschuldet, dass im abgelaufenen Geschäftsjahr der Vertragslieferantenverkehr zeitnah noch im alten Geschäftsjahr fakturiert werden konnte. Die Zunahme der übrigen kurzfristigen Forderungen ist auf die Umgliederungen von debitorischen Kreditoren zurückzuführen.

	2018	2017
Liquiditätskennzahl ¹	123,8 %	137,2 %

¹ Umlaufvermögen / kurzfristiges Fremdkapital × 100 %

Die Liquiditätskennzahl verminderte sich um 13,4 Prozentpunkte, da die Finanzierung des Bauprojekts in Oberbipp aus eigenen Mitteln erfolgte.

Passiven

in CHF	Anhang	2018	2017
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.	42 822 453	32 326 309
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten		91	65 005
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	5.	1 807 137	853 527
Passive Rechnungsabgrenzungen		43 991 321	47 799 696
Kurzfristige Rückstellungen	7.	5 600 484	5 109 424
Kurzfristiges Fremdkapital		94 221 486	86 153 961
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	6.	33 546 274	34 046 274
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		882 000	871 000
Langfristige Rückstellungen	7.	4 273 337	4 368 725
Langfristiges Fremdkapital		38 701 611	39 285 999
Total Fremdkapital		132 923 097	125 439 960
Aktienkapital		20 000 000	20 000 000
Gesetzliche Gewinnreserven		9 535 000	9 035 000
Vortrag vom Vorjahr		38 309 003	33 948 287
Jahresgewinn		6 500 282	6 060 716
Total Bilanzgewinn		44 809 285	40 009 003
Total freiwillige Gewinnreserven		44 809 285	40 009 003
Total Eigenkapital		74 344 285	69 044 003
Total Passiven		207 267 382	194 483 963

Der Anstieg der Passiven um 12,8 Mio. CHF liegt sowohl im verbesserten Eigenkapital wie auch im höheren Fremdkapital begründet, das um 7,5 Mio. CHF angestiegen ist.

Während das langfristige Fremdkapital leicht um 0,6 Mio. CHF abnahm, erhöhte sich das kurzfristige Fremdkapital um 8,1 Mio. CHF. Die zeitnahe Abrechnung und Verbuchung des Vertragslieferantenverkehrs bewirkten eine Abnahme der passiven Rechnungsabgrenzungen und führten zu einer Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Das buchmässige Eigenkapital wuchs aufgrund des erhöhten Bilanzgewinns und der Zunahme der gesetzlichen Reserven auf 74,3 Mio. CHF.

	2018	2017
Anlagedeckungsgrad ²	101,3 %	111,2 %
Eigenfinanzierungsgrad ³	35,9 %	35,5 %

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

³ Eigenkapital / Total Passiven × 100 %

Da für die Finanzierung des Erweiterungsbauprojekts in Oberbipp auf eigene Mittel zurückgegriffen wurde, nahm der Anlagedeckungsgrad um 9,9 Prozentpunkte ab. Der Eigenfinanzierungsgrad hingegen erhöhte sich um 0,4 Prozentpunkte.

Erfolgsrechnung

Erfolgsrechnung			
in CHF	Anhang	2018	2017
Warenverkaufserlös	8.	861 200 431	846 792 634
Dienstleistungserlös	9.	21 273 807	21 740 832
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen		882 474 238	868 533 466
Warenaufwand		-745 748 855	-730 715 511
Betriebsertrag		136 725 383	137 817 955
Personalaufwand	10.	-47 977 813	-48 620 982
Übriger betrieblicher Aufwand	11.	-74 478 093	-75 542 379
Total Betriebsaufwand		-122 455 906	-124 163 361
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		14 269 477	13 654 594
Abschreibungen		-5 133 442	-5 388 168
Verluste aus Abgang mobiler Sachanlagen		-93 223	-53 104
Gewinne aus Abgang mobiler Sachanlagen		34 748	37 443
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		9 077 560	8 250 765
Finanzaufwand		-593 857	-593 087
Finanzertrag		96 520	143 197
Ergebnis vor Steuern (EBT)		8 580 223	7 800 875
Direkte Steuern		-2 079 939	-1 740 159
Jahresgewinn		6 500 282	6 060 716

Im anspruchsvollen Marktumfeld und bei einem durchschnittlichen Anstieg des Landesindex der Konsumentenpreise um 0,9 Prozentpunkte gelang es der Volg Konsumwaren AG, ihre Position im Markt zu festigen und den Warenverkaufserlös um 1,7 % zu steigern.

Trotz Umsatzwachstum führten der konkurrenzbedingte Preisdruck wie auch die Teuerung zu einer Abnahme des Betriebsertrags um 0,8 %.

Dank gezielter Kostenbewirtschaftung konnten jedoch die Betriebsaufwendungen gesamthaft um 1,4 % gesenkt werden, wobei sowohl die

Personal- wie auch die betrieblichen Aufwendungen tiefer lagen als im Vorjahr.

Aus der Differenz zwischen Betriebsertrag und Betriebsaufwendungen resultiert ein um 0,6 Mio. CHF besseres Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von 14,3 Mio. CHF.

Bei buchmässigen Abschreibungen knapp unter Vorjahr, einem tieferen Finanzerfolg sowie dem ergebnisbedingten Anstieg der Steueraufwendungen resultiert ein Jahresgewinn von 6,5 Mio. CHF, was einer Zunahme von 7,3 % entspricht.

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 4 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 2018 erbrachten Lieferungen und Leistungen auch bereits von Lieferanten fakturierte Leistungen enthalten, die das Geschäftsjahr 2019 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.

Restatement

Im Vorjahr erfolgte die Umbuchung der kreditrischen Debitoren (Dritte im Umfang von TCHF 725 und Beteiligte im Umfang von TCHF 124) in die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beziehungsweise der debitorischen Kreditoren (Dritte im Umfang von TCHF 2 456) in die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Umgliederungen werden in diesem Abschluss korrekterweise in den übrigen Verbindlichkeiten respektive übrigen Forderungen dargestellt. Die Werte für das Berichtsjahr 2017 wurden entsprechend angepasst.

Erläuterungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 3,5 Mio. CHF. Während die Forderungen gegenüber Beteiligten anstiegen, reduzierten sich die Forderungen gegenüber Dritten. Hintergrund dieser «Umschichtung» ist die Übernahme von 6 Läden der Coopérative Les Mini-Marchés durch die Volg Detailhandels AG (Beteiligter).

Die Zunahme der kurzfristigen Forderungen gegenüber Dritten um 2,3 Mio. CHF steht zu einem grossen Teil im Zusammenhang mit Guthaben gegenüber Lieferanten. Aber auch das Mehrwertsteuerguthaben gegenüber der Eidgenössischen Steuerverwaltung erhöhte sich um 0,8 Mio. CHF, was auf Vorsteuerguthaben aus Investitionen zurückzuführen ist.

Das Sachanlagevermögen steigerte sich nach Abzug der buchmässigen Abschreibungen im Vergleich zum Vorjahr um 14,3 Mio. CHF. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Investitionen im Umfang von 19,7 Mio. CHF getätigt, wovon 14,9 Mio. CHF für die Erweiterung der Verteilzentrale Oberbipp ausgegeben wurden. Bei den restlichen Investitionen handelt es sich mehrheitlich um Ersatzinvestitionen in betriebsnotwendiges Anlagevermögen.

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in CHF	2018	2017
Dritte	7 085 726	8 627 577
Beteiligte	79 072 555	73 845 468
Beteiligungen	0	0
LANDI	244 773	397 259
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	86 403 054	82 870 304

2. Übrige kurzfristige Forderungen

in CHF	2018	2017
Dritte	5 562 057	3 267 589
Beteiligte	109 613	0
Beteiligungen	0	0
LANDI	0	0
Total übrige kurzfristige Forderungen	5 671 670	3 267 589

3. Sachanlagen

in CHF	2018	2017
Techn. Anlagen, Maschinen und Mobilien	6 875 452	5 656 315
Fahrzeuge	1 456 191	1 633 774
Anlagen im Bau	21 692 379	6 401 060
Immobilien	60 485 428	62 499 128
Total Sachanlagen	90 509 450	76 190 277

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen gegenüber Vorjahr um 10,5 Mio. CHF zu. Während im Vorjahr das Vertragslieferantengeschäft transitorisch abgegrenzt wurde, konnte dieser Geschäftszweig im Berichtsmonat Dezember zeitnah abgerechnet werden, was zu einer Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen führte.

4. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in CHF	2018	2017
Dritte	30 181 909	20 993 074
Beteiligte	12 628 482	11 178 219
Beteiligungen	0	0
LANDI	12 062	155 016
Total Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	42 822 453	32 326 309

Bei der Position übrige kurzfristige Verbindlichkeiten handelt es sich vor allem um kreditorische Debitoren, die mit Jahresendgutschriften in Verbindung gebracht werden können.

5. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

in CHF	2018	2017
Dritte	1 806 099	729 371
Beteiligte	0	124 156
Beteiligungen	0	0
LANDI	1 038	0
Total übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1 807 137	853 527

Die Position langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Dritten besteht aus Kundenkautionkonti im Umfang von 2,8 Mio. CHF sowie einer Hypothek im Wert von 0,8 Mio. CHF. Die Kundenkautionkonti nahmen um 0,4 Mio. CHF ab, da gegenüber Vorjahr weniger Verkaufsstellen beliefert wurden.

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

6. Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten

in CHF	2018	2017
Dritte	3 546 274	4 046 274
Beteiligte	30 000 000	30 000 000
Beteiligungen	0	0
LANDI	0	0
Total langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	33 546 274	34 046 274
Davon fällig in 1–5 Jahren	30 000 000	30 000 000
Davon fällig nach 5 Jahren	3 546 274	4 046 274
Total langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten	33 546 274	34 046 274

Die Rückstellungen erhöhten sich gegenüber Vorjahr gesamthaft um 0,4 Mio. CHF. Die personell bedingten Rückstellungen etwa für Ferien und Mehrarbeit nahmen um 0,4 Mio. CHF ab, während sich die Position sonstige Rückstellungen um 0,8 Mio. CHF erhöhte. Letzteres ist den beliebten Volg-Gutscheinen zu verdanken, deren Ausgabe gegenüber Vorjahr um 8% angestiegen ist.

7. Kurzfristige und langfristige Rückstellungen

in CHF	2018	2017
Personal	3 843 421	4 237 012
Renovationen	647 463	647 463
Gebinde	945 546	959 364
Sonstige Rückstellungen	4 437 391	3 634 310
Total Rückstellungen	9 873 821	9 478 149

Die Volg Konsumwaren AG erzielte mit der Belieferung der 924 Verkaufsstellen (Vorjahr 930) ein Wachstum im Warenverkaufserlös von 1,7%. Mit Ausnahme des Bereichs Food legten alle Sortimentsgruppen an Umsatz zu. Dank des heissen und trockenen Sommers stiegen die Umsätze bei den Getränken und Tiefkühlprodukten – Letztere werden unter den Frischprodukten ausgewiesen. Ebenso erfreulich ist das Umsatzwachstum beim Nearfood, wo Tabakwaren, Wasch- und Reinigungsmittel sowie Hygieneartikel zusammengefasst werden.

8. Warenverkaufserlös

in CHF	2018	2017
Frischprodukte	345 118 450	337 927 313
Food	154 005 964	155 887 112
Nearfood	265 050 773	257 762 761
Getränke	85 988 817	84 175 744
Economat	11 036 427	11 039 704
Warenverkaufserlös	861 200 431	846 792 634

Dank der fortlaufenden Ladenerneuerungsaktivitäten und Umbauten wurde bei Economat-Artikeln, trotz Verkaufsstellenrückgang, ein Umsatz im Rahmen des Vorjahres erzielt.

Die um 0,5 Mio. CHF gesunkenen Dienstleistungserlöse sind auf tiefere Werbeleistungen mit unseren Kundenzeitschriften «Öise Lade» und «HEY» zurückzuführen.

Zu den übrigen Erlösen zählen verrechenbare Dienstleistungen aus den Bereichen Ladenbau, Scanningkassen sowie Academy und Messen.

Die Personalaufwendungen sanken trotz der diesjährigen Lohnrunde von 1% um 1,3% gegenüber Vorjahr, was auf den Umstand zurückzuführen ist, dass Mitte Jahr der durch Volg betriebene Kassensupport für Verkaufsstellen an die Bison Schweiz AG ausgelagert wurde.

Die betrieblichen Aufwendungen sanken gegenüber Vorjahr um 1,4%.

Trotz Anstieg der Energie- und Treibstoffpreise im 2. Halbjahr konnten die Ausgangsfrachten auf Vorjahresniveau gehalten werden, was auf Effizienzsteigerungen in der Logistik zurückzuführen ist.

Die Reduktion der Verwaltungsaufwendungen um 3,2 Mio. CHF liegt in den tieferen Informatikkosten begründet. Im Vorjahr belasteten Projektkosten für die Einführung von SAP das Ergebnis.

Der Anstieg der Werbeaufwendungen um 1,6 Mio. CHF ist der Kostenbeteiligung für das Remerchandising von 55 Tankstellenshops wie auch dem Werbeagenturwechsel geschuldet, in dessen Folge Werbemittel für die Image- und Angebotswerbung überarbeitet und neu produziert wurden.

9. Dienstleistungserlös

in CHF	2018	2017
Werbeleistungen	11 777 100	12 242 600
Übrige Erlöse	9 496 707	9 498 232
Dienstleistungserlös	21 273 807	21 740 832

10. Personalaufwand

in CHF	2018	2017
Lohnaufwand	39 821 107	40 526 283
Sozialleistungen	6 562 915	6 582 791
Übriger Personalaufwand	1 593 790	1 511 908
Total Personalaufwand	47 977 813	48 620 982

11. Übriger betrieblicher Aufwand

in CHF	2018	2017
Mietaufwand	2 495 174	2 493 269
Unterhalt und Reparaturen	3 703 906	3 849 951
Ausgangsfrachten	32 490 554	32 154 983
Energieaufwand	991 497	906 397
Übriger Betriebsaufwand	2 965 994	2 621 235
Verwaltungsaufwand	9 895 150	13 135 747
Werbung	21 935 817	20 380 797
Total übriger betrieblicher Aufwand	74 478 093	75 542 379

Gesetzliche Angaben nach Art. 959c Abs. 2 OR

12. Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

	2018	2017
Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	510	522

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 Leasingverpflichtungen eingegangen.

15. Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen/Baurechten

in CHF	2018	2017
1 – 5 Jahre	3 073 441	2 672 447
Länger als 5 Jahre	31 200 000	31 680 000
Total Verpflichtungen aus langfristigen Mietverhältnissen/Baurechten	34 273 441	34 352 447

16. Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen

Es bestehen keine Verbindlichkeiten gegenüber Personalvorsorgeeinrichtungen.

17. Eventualverbindlichkeiten

Die Volg Konsumwaren AG ist Mitglied in einem Cash Pool der fenaco Gruppe. 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.

18. Derivative Finanzinstrumente

in CHF	Kontraktvolumen	Positiver Wiederbeschaffungswert	Negativer Wiederbeschaffungswert
Zinsen			
Interest Rate Swap	760 000	0	55 896

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

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beschloss an seiner Sitzung vom 29. März 2019, der Generalversammlung folgenden Antrag zur Gewinnverwendung zu unterbreiten:

in CHF		2018	2017
Vortrag vom Vorjahr		38 309 003	33 948 287
Jahresgewinn		6 500 282	6 060 716
Total Bilanzgewinn		44 809 285	40 009 003
Dividendenauszahlung	6 %	-1 200 000	-1 200 000
Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserven		-20 000	-500 000
Zuweisung an freiwillige Gewinnreserven		-37 000 000	0
Vortrag auf neue Rechnung		-6 589 285	-38 309 003
Total Verwendung Bilanzgewinn		-44 809 285	-40 009 003

Volg ist doppelt gut: Dank über 360 integrierter Postagenturen können Kunden beim Einkaufen im Volg auch ihre Postgeschäfte erledigen.



Revisionsstellenbericht



Ernst & Young AG
Schanzenstrasse 4a
Postfach
CH-3001 Bern

Telefon: +41 58 286 61 11
Fax: +41 58 286 68 18
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Volg Konsumwaren AG, Winterthur

Bern, 29. März 2019

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Volg Konsumwaren AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung und Anhang (Seiten 14 bis 23), für das am 31. Dezember 2018 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 Vorname 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 2018 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.

Ernst & Young AG

MICHAEL BUGS
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

MARC AEBERHARD
Zugelassener Revisionsexperte

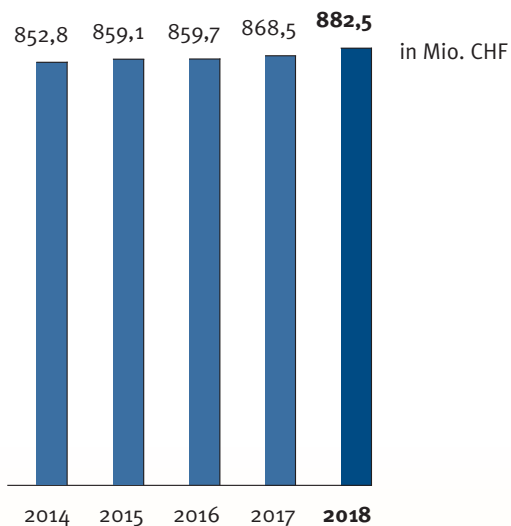


Volg macht Künstler: Jeden Monat finden auf den Volg NATURENA-Erlebnishöfen vielfältige Workshops für Kreative statt.

Entwicklung 2014 – 2018

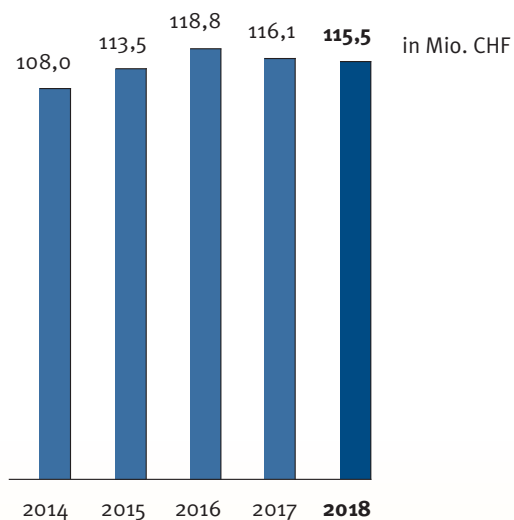
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen

Sowohl das Innenwachstum bestehender Verkaufsstellen wie auch die Neueröffnung von 6 Volg-Läden und 4 Tankstellenshops führten zum Anstieg des Umsatzes um 14,0 Mio. CHF.



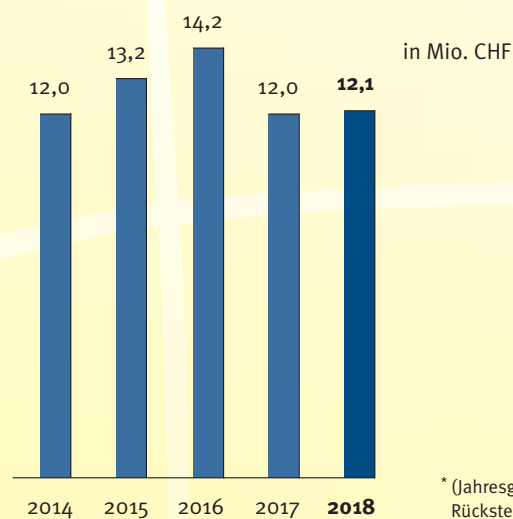
Bruttogewinn

Der Bruttogewinn reduzierte sich gegenüber Vorjahr preisbedingt um 0,5 Prozent.



Cashflow *

Dank tieferer betrieblicher Aufwendungen resultierte ein Cashflow auf dem Niveau des Vorjahres.



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

Kleine Dorfläden, viele Mehrwerte

Volg steht für das nahe Einkaufen im Dorf. Hier erwartet die Kunden alles für den täglichen Bedarf – und einiges darüber hinaus: Die 588 Volg-Läden sind ein Treffpunkt für die Dorfbewohner und über 360 Mal auch eine Postagentur. Sie führen unter dem Label «Feins vom Dorf» in jedem Laden andere Spezialitäten von lokalen Produzenten. Bei jedem Einkauf – und ist er noch so klein – gibt es «Volg-Märkli» zum Sammeln und wenn es regnet, «frisch und fründlich» einen Leihschirm mit auf den Weg. Die jüngsten Kunden freuen sich über Kinderposchtiwägeli und Gratisspielpläne mit dazugehörigen Holzfigürli und können alle zwei Monate die nächste Ausgabe des Kindermagazins «HEY» kaum erwarten. Die Erwachsenen erhalten jeden Monat Lesestoff aus der Volg-Welt und viele Kochideen im Kundenmagazin «Öise Lade». Wer lieber in geselliger Runde neue Rezepte entdeckt, ist in den Volg-Kochkursen an fünf Standorten bestens aufgehoben. Und wer mal nicht im Laden einkaufen kann oder möchte, holt Volg mit dem Heimlieferservice bis zu sich an die Haustür.

Volg bewegt: Einmal im Jahr findet das grosse «Volg-Dorfturnier» statt, ein Fussballturnier für kickende Kids im Alter von 8 bis 13 Jahren. Bei den beliebten von Volg gesponserten «Südostschweiz»-Wandertagen geht es im Sommer etappenweise zu den Naturschönheiten der Region. Ambitionierte Nachwuchssportlerinnen und -sportler fördert Volg mit dem Sportsponsoring. Als Tochter der fenaco ist Volg zudem von Haus aus stark mit der Landwirtschaft verbunden. Diesen Wert machen die Volg NATURENA-Erlebniswelten für die ganze Familie erlebbar. Auf den Erlebnishöfen werden zudem jeden Monat unterschiedliche Workshops angeboten, in denen man naturnah kreativ tätig sein kann. Das und viel mehr ist Volg – ein Dorfladen mit vielen Mehrwerten.

Volg geht wie die Liebe durch den Magen: In den Volg-Kochkursen an fünf Standorten erwartet Kochbegeisterte jeden Monat ein neues kulinarisches Thema.





Volg ist lokal: Produzenten direkt aus dem Dorf oder einem Nachbardorf beliefern die Volg-Läden mit «Feins vom Dorf»-Produkten und -Spezialitäten.

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

