Comunicado ao Mercado

Basileia, 31 de julho de 2017

Dufry com maior aceleração do crescimento orgânico e geração de fluxo de caixa livre no primeiro semestre de 2017

- **A receita líquida cresceu em 5,8% e alcançou CHF 3.821,3 milhões no primeiro semestre de 2017, impulsionada pelo crescimento orgânico, o qual acelerou ainda mais no segundo trimestre e alcançou 8,9%. A margem bruta melhorou em 1,1% para 59,5% no primeiro semestre de 2017 e o EBITDA aumentou 7,8%, atingindo CHF 411,2 milhões.**

- **A geração de fluxo de caixa livre foi forte no segundo trimestre atingindo CHF 204,5 milhões e a dívida líquida foi reduzida em CHF 210,7 milhões.**

- **Em relação ao desenvolvimento estratégico, a Dufry está considerando uma oferta pública inicial (IPO) do seu negócio na América do Norte.**

No segundo trimestre de 2017, o crescimento orgânico da Dufry acelerou ainda mais e alcançou 8,9% comparado a 7,2% no 1T 2017. A maioria dos mercados apresentou bom desempenho, com uma performance particularmente forte no Reino Unido e nos negócios com exposição aos viajantes brasileiros e russos; os últimos impactando positivamente o desempenho na Rússia, Grécia e Turquia.

A geração de caixa foi forte no segundo trimestre de 2017: o fluxo de caixa livre alcançou CHF 204,5 milhões e a dívida líquida em 30 de junho de 2017 alcançou CHF 3.627,6 milhões: uma redução de CHF 210,7 milhões comparado a 31 de março de 2017. Dada a sazonalidade do negócio, o terceiro trimestre tipicamente tem a maior geração de caixa do ano.

Dando prosseguimento à estratégia de aceleração do crescimento orgânico, a Dufry manteve a execução do seu atual Plano de Desenvolvimento de Lojas para 2017, que prevê a abertura e reforma de 70.000 m^2 (300 lojas), abrangendo mais de 15% da área de vendas. Até junho, a Dufry inaugurou 86 lojas, que representam cerca de 14.500 m^2 de área de vendas e reformou cerca de 13.500 m^2 distribuídos por 42 lojas. Além disso, a Dufry assinou contratos que adicionarão 21.800 m^2 ao portfólio durante o restante de 2017 e em 2018.

A Dufry está considerando a oferta pública inicial de seu negócio na América do Norte, incluindo os segmentos de varejo de viagem *duty-free* e *duty-paid*. O mercado de varejo de viagem Norte Americano difere dos demais mercados onde a Dufry atua em relação ao foco no segmento de alimentos e bebidas e outros segmentos específicos. Nesse sentido, o IPO criaria flexibilidade estratégica para o negócio da América do Norte buscar oportunidades de crescimento específicas nesse mercado. Os recursos obtidos através do IPO seriam utilizados primeiramente para reduzir a alavancagem, permitindo à Dufry alcançar sua meta de redução da dívida antes do prazo planejado. Após o IPO, a Dufry manteria a participação majoritária no negócio e continuaria a consolidá-lo integralmente. O negócio se manteria como um componente importante da estratégia de diversificação global da Dufry e suas operações permaneceriam integradas com o Grupo Dufry em todas as funções, permitindo que o negócio da América do Norte continue a se beneficiar da experiência da e da escala da Dufry na indústria global de varejo de viagem.

RECEITA LÍQUIDA

A Receita Líquida alcançou CHF 3.821,3 milhões no primeiro semestre de 2017, comparado a CHF 3.610,9 milhões no mesmo período no ano anterior. O crescimento da receita foi de 5,8% no primeiro semestre de 2017, para o qual o crescimento orgânico contribuiu com 8,1%, enquanto que o efeito da conversão cambial foi de -1,8%, devido principalmente à desvalorização da libra esterlina. Por fim, mas não menos importante, mudanças no escopo foram de -0,5% relacionadas ao antigo negócio de atacado da Nuance, que foi fechado em maio de 2016.

Sul da Europa e África

A receita cresceu em 4,4% e alcançou CHF 776,6 milhões no primeiro semestre de 2017, comparado a CHF 744,2 milhões um ano antes. O crescimento orgânico na divisão alcançou 5,8% no primeiro semestre de 2017, com a maioria das operações com bom desempenho e registrando bons resultados iniciais em relação aos destinos de verão no Mediterrâneo.

A Espanha e Portugal apesentaram bom desempenho suportado pelo sólido crescimento de passageiros. Positivamente influenciado pelos russos, os negócios na Grécia e na Turquia retomaram o bom crescimento. No Norte da África, o Marrocos também teve bom desempenho, em consequência da reforma e expansão das lojas em Marrakesh.

Reino Unido, Centro e Leste Europeu

A receita líquida atingiu CHF 961,4 milhões até junho, comparada a CHF 964,1 milhões no primeiro semestre de 2016. O crescimento orgânico continuou forte em 10,1%. O Reino Unido continuou a apresentar fortes resultados, mesmo após o voto pelo Brexit em junho de 2016 e a subsequente desvalorização da libra esterlina. A Rússia também apresentou um forte desempenho no período, enquanto houve a aceleração do crescimento na Suíça e a Suécia no segundo trimestre.

Ásia, Oriente Médio e Austrália

A receita líquida foi de CHF 370,7 milhões no primeiro semestre de 2017, comparada a CHF 372,4 milhões no mesmo período ano passado. O crescimento orgânico da divisão foi -1,5%, com a receita líquida da divisão afetada pelos fechamentos na Índia e no Sri Lanka. Excluindo tais fechamentos, o desempenho foi positivo na maioria das localidades do Oriente Médio. Na Ásia, as operações na Coreia do Sul, Indonésia, Macau e Camboja apresentaram bom desempenho, enquanto que os negócios em Hong Kong continuaram desafiadores. O desempenho em Melbourne, na Austrália, foi impactado por grandes reformas, as quais foram concluídas ao final do segundo trimestre.

América Latina

A receita cresceu em 13,8% para CHF 819,6 milhões no primeiro semestre de 2017, comparada a CHF 719,9 milhões um ano antes. O crescimento orgânico na divisão atingiu 12,4% no mesmo período. Na América Central, o México, a República Dominicana e Porto Rico tiveram um bom desempenho. Na América do Sul, o Brasil continuou a apresentar forte crescimento e as outras operações na região tiveram bom desempenho, como Argentina, Chile, Uruguai e Peru.

América do Norte

A receita cresceu para CHF 849,5 milhões, contra CHF 790,1 milhões no primeiro semestre de 2016. O crescimento orgânico alcançou 6,3%, resultado de um sólido desempenho nos Estados Unidos e Canadá, em ambos os negócios *duty-free* e *duty-paid.*

RESULTADO FINANCEIRO

Lucro bruto: forte desempenho devido às sinergias da WDF

A margem bruta atingiu 59,5% no primeiro semestre de 2017, melhorando em 1,1% em relação aos 58,4% no ano anterior. A melhora se deve às sinergias da integração da WDF, concluída ao final de 2016.

EBITDA[1] alcança CHF 411,2 milhões no primeiro semestre de 2017

EBITDA alcançou CHF 411,2 milhões até junho, contra CHF 381,3 milhões um ano antes. A margem EBITDA foi de 10,8% no primeiro semestre de 2017, comparada a 10,6% no primeiro semestre de 2016. Enquanto que a melhora na margem bruta contribuiu para o aumento da margem EBITDA, maiores taxa de concessão e despesas gerais impactaram parcialmente esse aumento. Em relação às taxas de concessão, os principais fatores foram em primeiro lugar, o aumento do mínimo garantido na Espanha e em segundo, a fase de retomada em diversas operações reformadas após renovações de contratos, tal como Melbourne, onde o crescimento será totalmente refletido após a conclusão de todas as reformas.

EBIT: Forte melhora comparado ao ano passado

O EBIT quase triplicou alcançando CHF 90,0 milhões no primeiro semestre de 2017, comparado a CHF 31,7 milhões no mesmo período em 2016. A depreciação permaneceu em CHF 40,1 milhões no segundo trimestre de 2017, e ficou estável quando comparada ao primeiro trimestre do ano (CHF 40,4 milhões). Da mesma forma, a amortização permaneceu praticamente estável em CHF 90,6 milhões no segundo trimestre de 2017, contra CHF 89,1 milhões no primeiro trimestre de 2017. A linearização (item não caixa relacionado às concessões na Espanha) alcançou CHF -46,3 milhões no primeiro semestre e CHF -5,3 milhões no segundo trimestre. A linearização varia a cada trimestre e devido à sazonalidade, o primeiro semestre é o mais impactado.

Forte crescimento do lucro

O lucro líquido alcançou CHF -0,9 milhão no primeiro semestre de 2017, uma melhora de CHF 57,6 milhões contra o mesmo período ano passado. Em relação ao nível do lucro líquido, devido à grande sazonalidade do negócio, o segundo semestre do ano é consideravelmente mais forte que o primeiro. O lucro líquido atribuído aos acionistas da controladora atingiu CHF -24,9 milhões no primeiro semestre de 2017, comparado a CHF -75,0 milhões no ano anterior. O resultado financeiro, líquido, atingiu CHF -48,7 milhões no segundo trimestre de 2017, comparado aos CHF -41,6 milhões no primeiro trimestre do ano. O imposto de renda atingiu CHF -0,6 milhão, impactado pelos impostos diferidos. A linha de minoritários totalizou CHF 24,0 milhões até junho, contra CHF 16,5 milhões no primeiro semestre de 2016.

O Lucro Caixa, que desconsidera a amortização relacionada a aquisição, aumentou para CHF 2,34 comparado a CHF 1,69 no primeiro semestre de 2016.

Sólida geração de caixa

O fluxo de caixa antes do capital de giro líquido cresceu em 9,5% e alcançou CHF 380,3 milhões no primeiro semestre de 2017, comparado a CHF 347,2 milhões no ano anterior. Os investimentos no capital de giro líquido totalizaram CHF 73,1 milhões no primeiro semestre de 2017, devido principalmente a itens excepcionais e pontuais relacionados à assinatura de determinados projetos no total de CHF 74 milhões. Os investimentos totalizaram CHF 152,0 milhões, comparado a CHF 133,3 milhões no primeiro semestre de 2016.

[1] EBITDA antes de Outros resultados operacionais

Dívida Líquida: desalavancagem a caminho
A dívida líquida atingiu CHF 3.627,6 milhões ao final de junho de 2017, CHF 210,7 milhões menor do que ao final de março de 2017 (CHF 3.838,3 milhões). O principal *covenant* da Dufry, dívida líquida/EBITDA ajustado, foi de 3,68x em 30 de junho de 2017, comparado ao limite acordado de 4,25x.

Avançando com sucesso no primeiro semestre para atingir os objetivos de 2017

Julián Díaz, CEO do Grupo Dufry, comentou: "O segundo trimestre de 2017 confirmou as tendências positivas do negócio. Após três trimestres consecutivos com resultados positivos, o crescimento orgânico alcançou 8,9% no segundo trimestre, o maior desde 2012. A maioria de nossas operações teve bom desempenho, com forte crescimento particularmente no Reino Unido e na América do Sul, e com a maioria das operações registrando bom crescimento.

Até o momento, 2017 tem sido um ano de sucesso em termos de desenvolvimento do negócio. Confirmamos nosso atual Plano de Desenvolvimento de Lojas para 2017, que prevê a abertura e reforma de 70.000 m^2 (300 lojas), abrangendo mais de 15% da área de vendas. O Plano está se desenvolvendo bem e durante os primeiros seis meses de 2017, já inauguramos cerca de 14.500 m^2 de nova área e reformamos cerca de 13.500 m^2 de área de vendas. Em relação ao futuro, já assinamos contratos para a abertura de mais 21.800 m^2 de nova área comercial durante 2017/2018 e estamos atualmente trabalhando com projetos potenciais que incluem oportunidades adicionais que totalizam cerca de 35.000 m^2. Por último mas não menos importante, inauguramos duas lojas da nova geração, em Melbourne e Madri, que representam etapas importantes para a implementação da nossa estratégia de digitalização.

Em relação à margem bruta, avançamos significativamente, com as sinergias da aquisição da WDF continuando a ser refletidas nos nossos resultados, melhorando nossas margens como o esperado. Nosso foco agora é a implementação do Modelo Operacional do Negócio, que irá padronizar nossos processos e procedimentos e gerar eficiências para nosso Grupo. Após a definição do modelo e de seus pilotos iniciais, o programa está sendo implementado simultaneamente em operações selecionadas através das divisões e planeja-se que seja concluído a nível de Grupo ao final de 2018, com expectativa de gerar até esta data, eficiências na magnitude de 0,5% a nível de margem EBITDA.

O Conselho de Administração da Dufry está considerando a oferta pública inicial do nosso negócio da América do Norte. O IPO promoveria grande flexibilidade para aproveitar as tendências específicas do mercado de varejo de viagem Norte Americano, com foco em alimentos e bebidas. Como o tráfego de passageiros da região tem registrado crescimento, as autoridades aeroportuárias têm dedicado uma área comercial maior para oportunidades de varejo, adotando uma abordagem mais ampla e integrada para o seu desenvolvimento quando comparada a outras regiões do mundo. O IPO forneceria aos negócios Norte Americanos flexibilidade financeira e um foco distinto, possibilitando beneficiar-se ainda mais dessas oportunidades de crescimento. Sob a perspectiva do Grupo, os recursos provenientes do IPO seriam inicialmente utilizados para reduzir a dívida permitindo ao Grupo alcançar tal objetivo antes do previsto. Como mencionado no passado, a estratégia financeira daqui para frente será baseada em uma combinação de oportunidades de crescimento e retorno aos acionistas.

Esperamos observar boas condições de mercado também no segundo semestre do ano, com o terceiro trimestre sendo o período mais importante para nós. Esperamos que as tendências continuem na maioria dos mercados, apesar de que algumas localidades sejam afetadas por uma base de comparação mais difícil devido ao forte desempenho no segundo semestre de 2016, tais como Reino Unido, Brasil e Espanha. O terceiro trimestre também é

o mais importante para a geração de caixa e desalavancagem, que continua a ser o ponto de foco da gestão da empresa.

Os fundamentos da Dufry são fortes, e nossa estratégia de diversificação geográfica e de canais coloca a Dufry na posição certa para se beneficiar do ambiente de negócios normalizado. Na Dufry, continuamos a ser totalmente comprometidos e a trabalhar para um ano bem sucedido."

Principais Indicadores do Grupo Dufry

Em CHF milhões	1S 2017		1S 2016		Var.
Receita Líquida	3.821,3		3.610,9		5,8%
Lucro Bruto	2.274,6	59,5%	2.107,8	58,4%	7,9%
EBITDA (antes de outros resultados operacionais)	411,2	10,8%	381,3	10,6%	7,8%
Resultado atribuído a acionistas da controladora	-24,9	-0,7%	-75,0	-2,1%	
LPA Caixa (em CHF)	2,34		1,69		38,5%

O relatório financeiro do 1S 2017 da Dufry está disponível no seguinte link:
https://www.dufry.com/pt/investidores/relatorios-apresentacoes-e-publicacoes-de-ri

---
Este comunicado não constitui uma oferta de venda ou uma solicitação de oferta para a compra de valores mobiliários, e não deverá constituir uma oferta, solicitação ou venda em qualquer jurisdição na qual tal oferta, solicitação ou venda seria ilegal antes do registro ou qualificação nos termos da legislação específica das ditas jurisdições. Não há garantias que esta oferta pública inicial do negócio da América do Norte será realizada ou consumada. A Dufry não fará quaisquer comentários adicionais, ou responderá quaisquer questionamentos, até que uma decisão seja tomada. Devido a exigências regulatórias, nenhum detalhe adicional pode ser divulgado neste momento.

Para mais informações, por favor entre em contato com:

Renzo Radice
Relações com Investidores e Comunicação Corporativa
Telefone: +41 61 266 44 19
renzo.radice@dufry.com

Rafael Duarte
Relações com Investidores Global
Telefone: +41 61 266 45 77
rafael.duarte@dufry.com

Sara Lizi
Relações com Investidores Américas e Comunicação Div. 4
Telefone: +55 21 2157 9901
sara.lizi@br.dufry.com

Karen Sharpes
Relações com a Imprensa Global e Eventos
Telefone: +44 0 208 624 4326
karen.sharpes@wdfg.com

Grupo Dufry – Líder global em varejo de viagem

A Dufry AG (SIX: DUFN; BM&FBOVESPA: DAGB33) é a líder global em varejo de viagem, com mais de 2.200 lojas *duty-free* e *duty-paid* em aeroportos, navios de cruzeiro, portos, estações de trem e áreas turísticas localizadas no centro das cidades.

A Dufry emprega mais de 31.000 colaboradores. A companhia, com matriz na Basileia, Suíça, atua em 63 países ao redor do mundo.

Responsabilidade social
A Dufry se preocupa com as crianças e apoia projetos sociais do SOS Kinderdorf no Brasil, no Camboja, no México, no Marrocos e na Costa do Marfim. A organização SOS Children's Villages é uma organização independente, não politica e não comercial, que atende crianças órfãs e carentes no mundo todo.

Media Release

Basel, July 31, 2017

Dufry with further acceleration of organic growth and free cash flow generation in the first half of 2017

- **Turnover grew by 5.8% and reached CHF 3,821.3 million in the first half of 2017, driven by organic growth which accelerated further in the second quarter and reached 8.9%. Gross profit margin improved by 110 basis points to 59.5% in the first half of 2017 and EBITDA grew by 7.8% to CHF 411.2 million.**

- **Free cash generation was strong in the second quarter reaching CHF 204.5 million and net debt was reduced by CHF 210.7 million.**

- **As to strategic development, Dufry is currently considering an initial public offering (IPO) of its North American business.**

In the second quarter of 2017, Dufry's organic growth accelerated further and reached 8.9% from 7.2% in Q1 2017. Most markets performed well and performance was particularly strong in the United Kingdom as well as businesses welcoming Brazilian and Russian travelers; the latter positively impacting the performance in Russia, Greece and Turkey.

Cash generation was strong in the second quarter of 2017: free cash flow reached CHF 204.5 million and net debt on June 30, 2017, reached CHF 3,627.6 million: a deleveraging of CHF 210.7 million compared to March 31, 2017. Given the seasonality of the business, the third quarter typically provides for the highest cash generation in the year.

Continuing with the strategy of accelerating organic growth, Dufry kept on executing its current Shop Development Plan for 2017, which foresees the opening and refurbishing of 70,000 m² (300 shops), covering more than 15% of retail space. Until June Dufry opened 86 shops, which represent close to 14,500 m^2 of retail space and refurbished close to 13,500 m^2 across 42 shops. Furthermore, Dufry signed contracts that will add 21,800 m^2 to the portfolio in the remainder of 2017 and in 2018.

Dufry is currently considering an initial public offering of its North American business including both duty-free and duty-paid travel retail. The North American travel retail market differs from Dufry's other markets in its focus on food & beverage and other specific segments, and an IPO would create strategic flexibility for the North American business to pursue growth opportunities specific to this market. Proceeds from an IPO would be used initially to reduce leverage allowing Dufry to reach its target leverage ahead of time. After the IPO, Dufry would retain a majority stake in the business and continue to fully consolidate it. The business would remain an important component of Dufry's global diversification strategy, and its operations would remain integrated with Dufry Group across all major functions, allowing the North American business to continue to benefit from Dufry's expertise and scale in the global travel retail industry.

TURNOVER

Turnover reached CHF 3,821.3 million in the first half of 2017, versus CHF 3,610.9 million in the same period one year earlier. Turnover growth was 5.8% in the first-half 2017, to which organic growth contributed 8.1%, while the translational FX impact was -1.8%, mainly due to the devaluation of the British Pound. Last but not least, changes in scope were -0.5% related to the former Nuance wholesale business already closed in May 2016.

Southern Europe and Africa

Turnover grew by 4.4% and reached CHF 776.6 million in the first half of 2017, versus CHF 744.2 million one year before. Organic growth in the division reached 5.8% in the H1 2017, with most operations performing well and reporting good first results from summer destinations in the Mediterranean.

Spain and Portugal have shown a good performance supported by the solid passenger growth rates. Positively influenced by Russians, business in Greece and Turkey returned to good growth. In Northern Africa, Morocco also performed very well following the full refurbishment and expansion of the shops in Marrakesh.

UK, Central and Eastern Europe

Turnover reached CHF 961.4 million in the year to June, from CHF 964.1 million in the first half of 2016. Organic growth continued strong at 10.1%. The United Kingdom continued to post strong results following the Brexit vote in June 2016 and the subsequent devaluation of the British Pound. Russia also performed strongly in the period, while Switzerland and Sweden accelerated growth in the second quarter.

Asia, Middle East and Australia

Turnover stood at CHF 370.7 million in the first six months of 2017 from CHF 372.4 million in the same period last year. Organic growth in the division was -1.5% as turnover of the division was impacted by closings in India and Sri Lanka. Excluding these closings, performance was positive in most locations in the Middle East. In Asia operations in South Korea, Indonesia, Macau, and Cambodia performed well, while the business in Hong Kong has continued to be challenging. Performance of Melbourne, Australia, was impacted by major refurbishments, which however were completed by the end of the second quarter.

Latin America

Turnover grew by 13.8% to CHF 819.6 million in the first half of 2017 from CHF 719.9 million one year earlier. Organic growth in the division reached 12.4% in the same period. In Central America, Mexico, Dominican Republic and Puerto Rico had a good performance. In South America, Brazil continued to post strong growth and also other operations in the region performed well, such as Argentina, Chile, Uruguay and Peru.

North America

Turnover grew to CHF 849.5 million from CHF 790.1 million in the first half of 2016. Organic growth reached 6.3%, as a result of solid performance in the United States and Canada, in both duty-free and duty-paid businesses.

FINANCIAL RESULTS

Gross profit: Solid improvement due to WDF synergies

Gross profit margin reached 59.5% in the first half of 2017, improving by 110 basis points from 58.4% in the previous year. The improvement is due to the synergies of the WDF integration, which was completed at the end of 2016.

EBITDA[2] reaches CHF 411.2 million in HY 2017

EBITDA reached CHF 411.2 million in the year to June, from CHF 381.3 million one year earlier. EBITDA margin stood at 10.8% in the first half of 2017 from 10.6% in HY 2016. While the gross margin improvement supported the EBITDA margin increase, higher concession fees and general expenses partially compensated for it. On the concession fees the main factors were first the increase in the annual minimum guarantees in Spain and second the ramp-up phases in several operations refurbished after the contract renewals, such as e.g. Melbourne, and where increased performance will be fully reflected once the refurbishments are completed.

EBIT: Strong improvement compared to last year

EBIT almost tripled to CHF 90.0 million in the first half of 2017, versus CHF 31.7 million in the same period in 2016. Depreciation stood at CHF 40.1 million in the second quarter of 2017 and was stable when compared to Q1 2017 (CHF 40.4 million). Similarly, amortization remained nearly stable at CHF 90.6 million in the second quarter of 2017, from CHF 89.1 million in Q1 2017. Linearization (non-cash accounting treatment in regards to Spanish concessions) reached CHF -46.3 million for the half year and CHF -5.3 million for the second quarter. Linearization varies by quarter and due to seasonality the first semester is charged the most.

Strong increase in earnings

Net earnings reached CHF -0.9 million for the half year 2017, an improvement of CHF 57.6 million versus same period last year. With respect to earnings levels, due to the high seasonality of the business the second half of the year is considerably stronger than the first. Net earnings to equity holders reached CHF -24.9 million in the first half of 2017, compared to CHF -75.0 million one year earlier. Financial results, net, reached CHF -48.7 million in the second quarter 2017 compared to CHF -41.6 million in Q1 2017. Income tax reached CHF -0.6 million, driven by deferred taxes. Minorities amounted to CHF 24.0 million in the year to June, versus CHF 16.5 million in the first half of 2016.

Cash EPS, which add back acquisition-related amortization to net earnings, increased to CHF 2.34 from CHF 1.69 in the first half of 2016.

Solid cash generation

Cash flow before net working capital grew by 9.5% and reached CHF 380.3 million in the first half of 2017 from CHF 347.2 million one year earlier. Investments in net working capital amounted to CHF 73.1 million in the first half of 2017, mainly due to exceptional, one-off items related to the signing of certain projects for an amount of CHF 74 million. Capex was CHF 152.0 million, up from CHF 133.3 million in the first half of 2016.

Net Debt: Deleveraging underway

Net debt reached CHF 3,627.6 million at the end of June 2017, CHF 210.7 million lower than at the end of March, 2017 (CHF 3,838.3 million). Dufry's main covenant, net debt/adjusted EBITDA, was 3.68x as per 30 June 2017 compared to the threshold agreed of 4.25x.

[2] EBITDA before Other operational result

Successfully moving forward in the first half to achieve our 2017 targets

Julian Diaz, CEO of Dufry Group, commented: "The second quarter of 2017 confirmed the positive trends in the business. After three consecutive quarters of positive growth, organic growth reached 8.9% in the second quarter, which is the highest since 2012. Most of our operations performed well, with particularly strong growth in the United Kingdom and South America, and most locations seeing good growth.

2017 has to date been a successful year also in terms of business development. We confirm our current Shop Development Plan for 2017, which foresees the opening and refurbishing of 70,000 m² (300 shops), covering more than 15% of retail space. The plan is moving well as in the first six months of 2017 we have already opened close to 14,500 m² of new space and refurbished close to 13,500 m² of retail space. With respect to the future, we have already signed contracts to open further 21,800 m² of new commercial space in 2017/2018 and we are also currently working with a pipeline of additional opportunities which add to around 35,000 m². Last but not least, we have just opened two new generation stores in Melbourne and Madrid, which represent important steps for the implementation of our digital strategy.

At gross profit margin level we have made a considerable step forward as synergies from the WDF acquisition continue to flow through our results, improving our margins as expected. Our focus now is on the implementation of the new Business Operating Model, which will standardize our processes and procedures and which will drive efficiencies in our Group. After the definition of the model and initial pilots, the program is currently being implemented simultaneously in selected operations across divisions and is planned to be completed Group-wide by the end of 2018 and expected to generate by then efficiencies in the magnitude of 50 basis points at EBITDA margin level.

Dufry's board of directors is considering an initial public offering of our North American business. The IPO would create significant flexibility to capitalize on trends specific to the North American travel retail market, such as its focus on food and beverage. As North American passenger traffic is increasing, airport authorities are dedicating more commercial space to retail opportunities and adopting a more comprehensive and integrated approach to its development as compared to other regions in the world. An IPO would provide the North American business with financial flexibility and a separate focus, enabling it to better take advantage of these growth opportunities. From a Group perspective proceeds from an IPO would be used initially to reduce leverage allowing Dufry to reach its target leverage ahead of time. As mentioned in the past, the financial strategy going forward will be based on a combination of capturing growth opportunities as well as returning cash to shareholders.

We expect to see good market conditions also in the second half of the year, with the third quarter being the most important period for us. We expect trends to continue in most markets, although some markets will have a higher comparison base in the second half of 2016, such as United Kingdom, Brazil and Spain. The 3rd quarter is also the most important for cash generation and deleveraging, which continues to be a focus point of Management.

Dufry's fundamentals are strong, and our strategy of diversification by geographies and channels puts Dufry in the right position to strongly benefit from the normalized business environment. At Dufry we continue to be strongly committed and working towards a successful year."

Key Figures Dufry Group

In CHF million	HY 2017		HY 2016		Var.
Turnover	3,821.3		3,610.9		5.8%
Gross Profit	2,274.6	59.5%	2,107.8	58.4%	7.9%
EBITDA (before other operational results)	411.2	10.8%	381.3	10.6%	7.8%
Net Earnings to Equity Holders	-24.9	-0.7%	-75.0	-2.1%	
Cash EPS (in CHF)	2.34		1.69		38.5%

Dufry's HY 2017 Financial Report is available at the following link:
https://www.dufry.com/en/investors/ir-reports-presentations-and-publications

---
This press release does not constitute an offer to sell or the solicitation of an offer to buy securities, and shall not constitute an offer, solicitation or sale in any jurisdiction in which such an offer, solicitation or sale would be unlawful prior to registration or qualification under the securities laws of that jurisdiction. There can be no assurance that the proposed IPO of the North American business will be pursued or consummated. Dufry will not make any further comment, or respond to any inquiries, until a decision has been taken. Due to regulatory requirements no further details can be disclosed at this stage.

For further information please contact:

Renzo Radice
Corporate Communications & Investor Relations
Phone: +41 61 266 44 19
renzo.radice@dufry.com

Rafael Duarte
Global Investor Relations
Phone: +41 61 266 45 77
rafael.duarte@dufry.com

Sara Lizi
Investor Relations Americas &
Communications Div. 4
Phone: +55 21 2157 9901
sara.lizi@br.dufry.com

Karen Sharpes
Global Media &
Events
Phone: +44 0 208 624 4326
karen.sharpes@wdfg.com

Dufry Group – A leading global travel retailer

Dufry AG (SIX: DUFN; BM&FBOVESPA: DAGB33) is a leading global travel retailer operating over 2,200 duty-free and duty-paid shops in airports, cruise lines, seaports, railway stations and downtown tourist areas.

Dufry employs over 31,000 people. The Company, headquartered in Basel, Switzerland, operates in 63 countries in all five continents.

Social Responsibility
Dufry cares for children and supports social projects from SOS Kinderdorf in Brazil, Cambodia, Mexico, Morocco and Ivory Coast. SOS Children's Villages is an independent, non-political and non-demonstrational organization established for orphaned and destitute children all over the world.