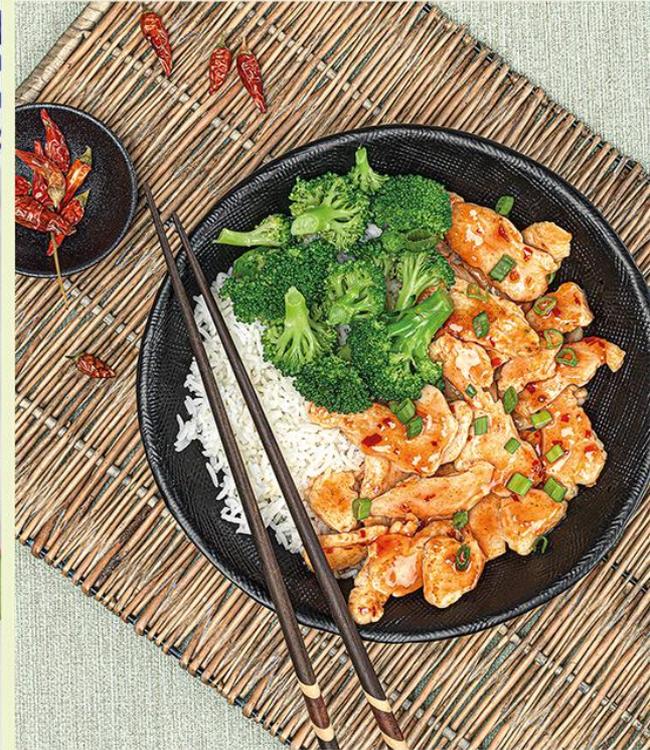


# ORIOR

★★★★★  
EXCELLENCE IN FOOD



2024 **ORIOR Gruppe**  
HALBJAHRESRESULTAT

## Disclaimer

Bei dieser Präsentation handelt es sich weder um einen Prospekt im Sinne des Schweizerischen Obligationenrechts noch um einen Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der Six Swiss Exchange AG oder um einen Prospekt im Sinne anderer anwendbarer Gesetze.

Diese Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder zur Ausgabe von Wertpapieren noch eine Aufforderung oder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar, noch ist diese Präsentation oder ihre Verteilung ganz oder teilweise die Grundlage für einen Vertrag oder eine Anlageentscheidung in Bezug auf Wertpapiere.

Die Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements der ORIOR AG beruhen. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebrachten Erwartungen auf vernünftigen Annahmen beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Leistung oder die Erfolge der ORIOR AG oder der Branche wesentlich von den Ergebnissen, der Finanzlage, der Leistung oder den Erfolgen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen genannt oder impliziert werden.

## Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Präsentation alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen 1. Halbjahr 2024», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

# Agenda

## 1. Halbjahr 2024

- CEO-Statement CEO Daniel Lutz
- Gruppeninitiativen
  
- ORIOR Segmente CFO Andreas Lindner
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Weitere Kennzahlen ORIOR Gruppe

## Ausblick

- CEO-Statement CEO Daniel Lutz
- ORIOR Gruppe
- Q&A

## CEO-Statement

*Wachstum trotz anspruchsvollem Umfeld; Resultat im Rahmen der Erwartungen*

**Nettoerlös** > Steigerung Nettoerlös um 0.6% auf CHF 314.0 Mio.; organisch: +1.4%, Wechselkurseffekt -0.8%

**Rentabilität** > EBITDA-Marge von 8.5% (H1 2023: 9.8%) innerhalb unserer Erwartungen

*Positive Haupttreiber:*

- > *Culinor mit anhaltend gutem Geschäftsgang dank Innovationen, Kunden-/Kanalentwicklung und Preisweitergaben*
- > *Casualfood mit erfreulichem Wachstum; gute Passagierfrequenzen und Eröffnung neuer Outlets mit innovativen Konzepten*
- > *Segment Refinement mit leichtem Wachstum, insb. der Retailkanal konnte zulegen*
- > *Segment Convenience mit positiver Entwicklung im Food-Service-Kanal*
- > *Preisweitergaben, Kostensenkungsmassnahmen, Effizienzsteigerungen*

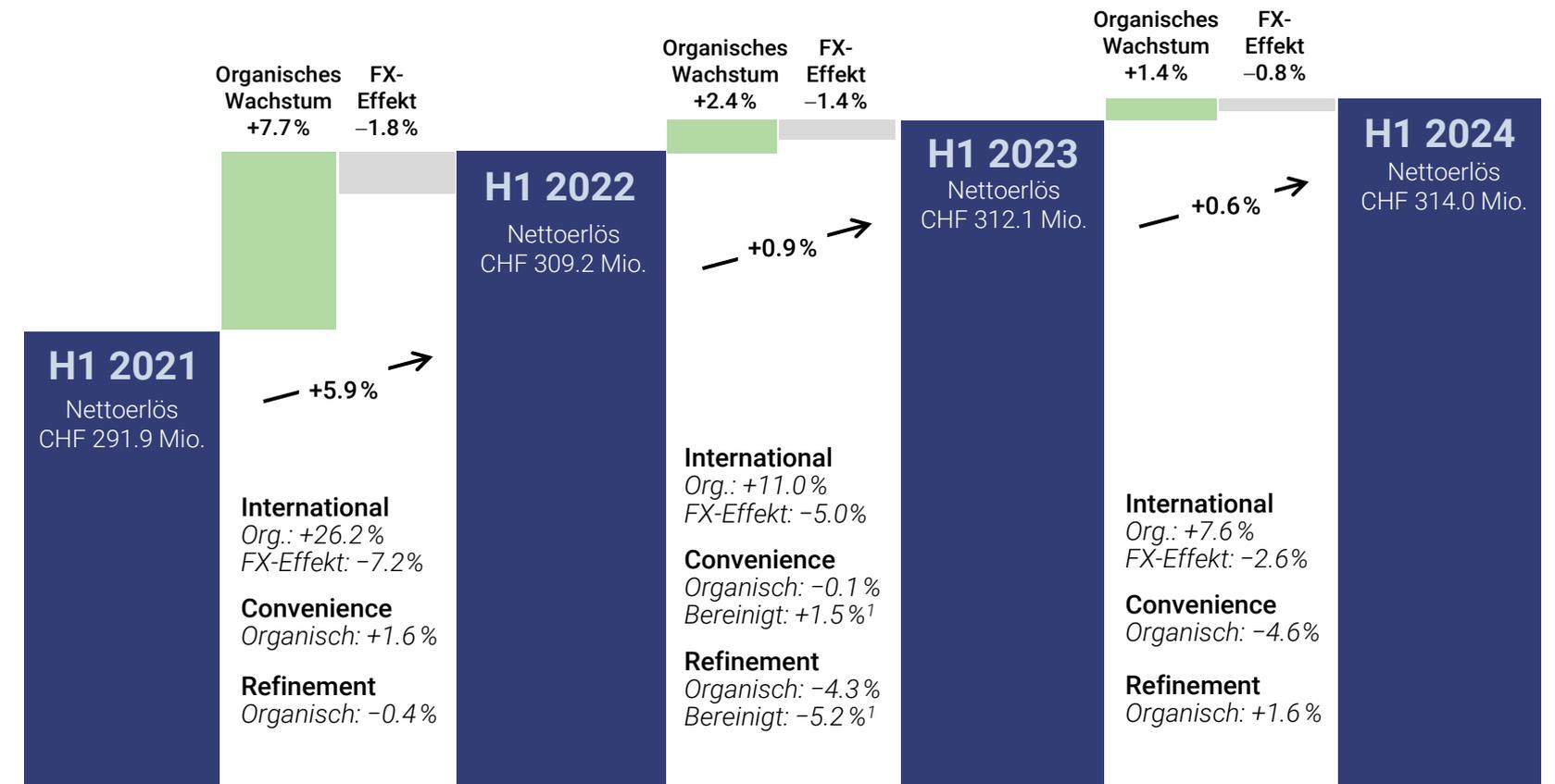
*Negative Faktoren:*

- > *Anspruchsvolles Umfeld > Marktumfeld Schweiz mit hohem Wettbewerbsdruck*
- > *Inputkosten, insb. anhaltend hohe Schweinefleischpreise*
- > *Personalkosten, insb. geplanter Personalaufbau bei Casualfood, um starke Sommermonate abzudecken*
- > *Veränderung Produkt- und Kanalmix*

### Wichtige Gruppeninitiativen

- *ORIOR Strategie 2030 inklusive Business- und Produktportfolioanalyse*
- *Werksentwicklung > Steigerung und Stabilisierung der Rentabilität und Effizienz*
- *Die ORIOR Verantwortung/ESG > ORIOR Nachhaltigkeitsstrategie 2030 in Erarbeitung*

# Kontinuierliches organisches Wachstum



<sup>1</sup> Umsatzverschiebung vom Segment Convenience ins Segment Refinement und Umsatzeinbusse aufgrund der Einstellung von Verkäufen nach Russland.

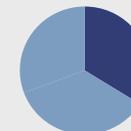
# ORIOR Segment Convenience

Food-Service-Kanal positiv, Retail-Umsätze drücken auf die Segmentperformance

## Nettoerlös

Rückgang um -4.6% auf CHF 104.7 Mio. (VJ: -0.1%)

Das Segment Convenience erzielte 33.0% des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Fredag: Kernsortiment für die Gastronomie auf stabilem Vorjahresniveau; Export von Plant-based-Produkten weiterhin rückläufig*
- *Le Patron: leichtes Wachstum im Food-Service-Bereich; Retailabsätze können Vorjahresniveau nicht erreichen*
- *Pastinella: erfreuliche Einführung neues Al-dente-Sortiment; Gastronomie stabil*
- *Biotta: leicht unter Vorjahresniveau, hauptsächlich aufgrund des Retailkanals*

## Positive Haupttreiber:

- *Wachstum im Food-Service-Kanal*
- *Kernsortiment Geflügel stabil*
- *Weitergabe von höheren Inputkosten*
- *Realisierung von Effizienzsteigerungen*

## Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Entwicklung Plant-based-Export-Umsätze*
- *Absatz im klassischen Retail rückläufig*



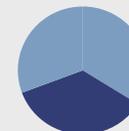
# ORIOR Segment Refinement

Steigerung des Nettoerlöses, hauptsächlich dank Preisaufschlägen – Druck auf Marge

## Nettoerlös

Steigerung um +1.6 % auf CHF 121.3 Mio. (VJ: -4.3 %)

Das Segment Refinement erzielte 35.8 % des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Rapelli: Nettoerlös auf Vorjahr; Online-Shop mit gutem Wachstum*
- *Albert Spiess: Nettoerlös leicht über Vorjahr, neue Kleinpackungen im Retail mit gutem Start*
- *Möfag: Steigerung der Absätze im Retail und im Food Service, auch dank zeitlich befristetem (und nun ausgelaufenem) Auftrag*

## Positive Haupttreiber:

- *Stabile Kernsortimente, insb. Marken*
- *Teilweise Weitergabe der höheren Inputkosten*
- *Realisierung von Effizienzsteigerungen*
- *Online-Shops*

## Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Hohe Schweinefleischpreise*
- *Wettbewerbsdruck*



# ORIOR Segment International

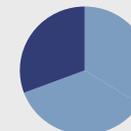
*Erfreuliche Performance in allen Geschäftsbereichen*

## Nettoerlös

Steigerung um +5.0% auf CHF 98.9 Mio.

- Organisch: +7.6% (VJ: +11.0%)
- FX-Effekt: -2.6% (VJ: -5.0%)

Das Segment International erzielte 31.2% des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Culinor Food Group: sehr gute Performance; Neulistungen und Wachstum im Retail und Food Service*
- *Casualfood: gute Entwicklung, insb. am Flughafen Frankfurt; Eröffnung neuer Outlets*
- *Gesa: weiteres Wachstum dank hochspezialisierter Nische*
- *Spiess Europe: langsame Erholung des Absatzes*

## Positive Haupttreiber:

- *Teilweise Weitergabe der höheren Inputkosten*
- *Innovationen und Neulistungen*
- *Kunden-/Kanalentwicklung; Eröffnung neuer Outlets*
- *Reisetätigkeit anhaltend hoch/steigend*

## Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Fachkräftemangel*  
 > höhere Kosten für gut qualifiziertes Personal



**culinor**



**vaco's kitchen**



**GESA®**



**casualfood®**  
 the taste of travelling.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung | Nettoerlös – EBIT

in Mio. CHF	Januar–Juni 2024	Januar–Juni 2023	Δ in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>314.0</b>	<b>312.1</b>	+0.6 %
Warenaufwand / Bestandesänderung	-163.7	-159.7	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>150.3</b>	<b>152.4</b>	-1.4 %
in % vom Nettoerlös	47.9 %	48.8 %	-96 Bps
<b>EBITDA</b>	<b>26.6</b>	<b>30.5</b>	-12.8 %
in % vom Nettoerlös	8.5 %	9.8 %	-130 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-13.8	-13.7	
<b>EBIT</b>	<b>12.8</b>	<b>16.8</b>	-23.7 %
in % vom Nettoerlös	4.1 %	5.4 %	-127 Bps

- Rückgang der Bruttomarge um 96 Basispunkte auf 47.9 %
  - *Haupttreiber sind Produkt- und Kanalmixverschiebungen und Druck auf die Marge, insb. im Schweizer Geschäft.*
- Schrittweise Weitergabe von höheren Inputkosten und Effizienzgewinne kompensieren nur einen Teil der zusätzlichen Kosten.
- EBITDA erreicht CHF 26.6 Mio., entsprechend einer EBITDA-Marge von 8.5 %.
  - *Hohe Inputkosten, inkl. höhere Lohnkosten im Kontext von bewusst aufgebauten Personalbeständen bei Casualfood*
  - *Zeitlich begrenzter Volumenauftrag im Segment Refinement abgeschlossen*

## Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	Januar–Juni 2024	Januar–Juni 2023	Δ in %
<b>EBIT</b> in % vom Nettoerlös	<b>12.8</b> 4.1 %	<b>16.8</b> 5.4 %	–23.7 % –127 Bps
<b>Finanzertrag/Finanzaufwand</b>	<b>–1.8</b>	<b>–1.4</b>	
<b>Konzernergebnis vor Steuern</b> in % vom Nettoerlös	<b>11.0</b> 3.5 %	<b>15.4</b> 4.9 %	–28.5 %
<b>Ertragssteuern</b>	<b>–1.6</b>	<b>–2.5</b>	
<b>Konzernergebnis Aktionäre ORIOR</b> in % vom Nettoerlös	<b>9.4</b> 3.0 %	<b>12.9</b> 4.1 %	–27.1 %

- Die Zunahme des Nettofinanzaufwandes ist auf höhere Zinsbelastung (neuer Syndikatskredit) zurückzuführen.
- Steuerquote von 14.5% unter Vorjahresniveau (16.2%), aber innerhalb der mittelfristig erwarteten Bandbreite von 14% bis 18%.

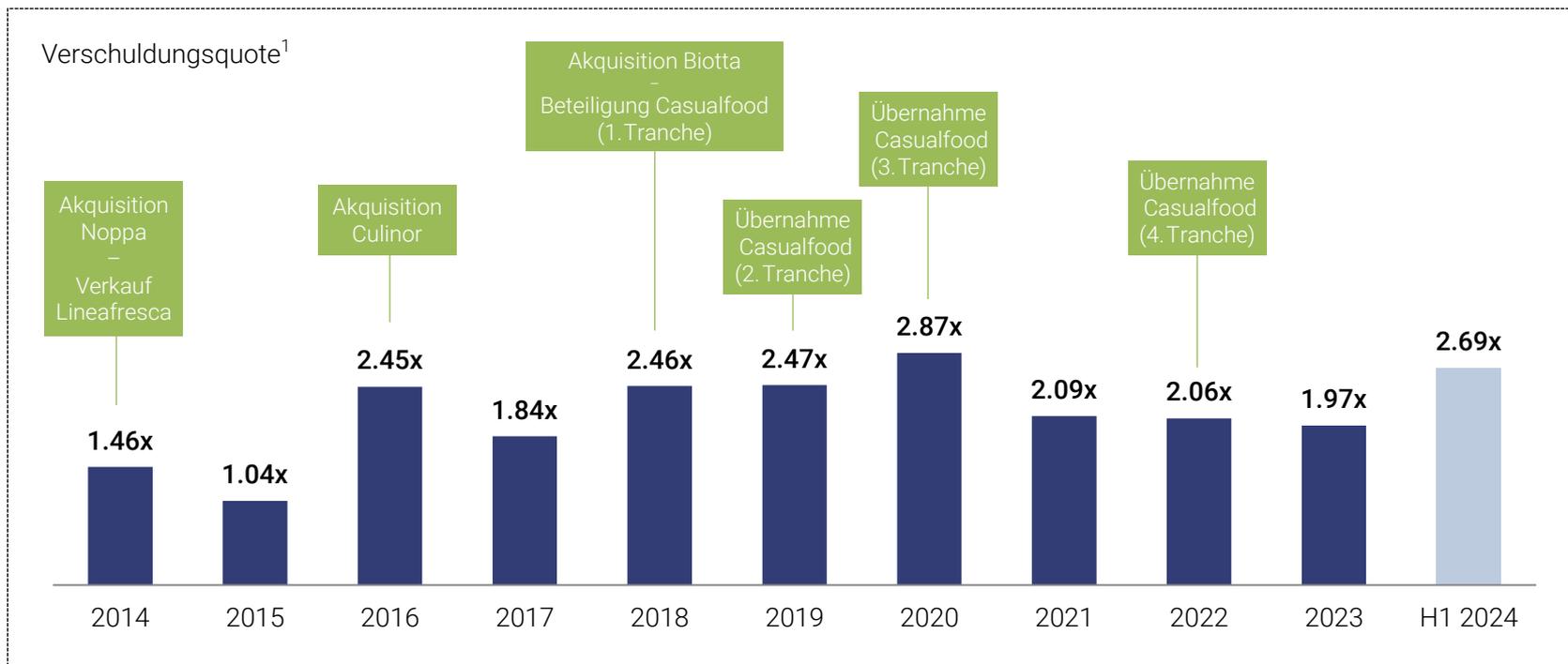
## Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	30.06.2024		31.12.2023	
Umlaufvermögen	188.2	48.7%	188.7	51.2%
Sachanlagen	147.0		126.5	
Immaterielle Anlagen	44.8		47.1	
Finanzanlagen	6.2		6.1	
<b>Total Aktiven</b>	<b>386.3</b>	100.0%	<b>368.4</b>	100.0%

in Mio. CHF	30.06.2024		31.12.2023	
Fremdkapital	305.0	79.0%	281.9	76.5%
Eigenkapital	81.3	21.1%	86.5	23.5%
<b>Total Passiven</b>	<b>386.3</b>	100.0%	<b>368.4</b>	100.0%

- Zunahme der Sachanlagen aufgrund Kauf Liegenschaft in Oberentfelden und Abnahme der immateriellen Anlagen durch ordentliche Amortisationen.
- Zunahme des Fremdkapitals ist hauptsächlich auf den Liegenschafts Kauf zurückzuführen.
- Eigenkapitalquote von 21.1 % (Schattenrechnung inkl. Goodwill 35.5 %).

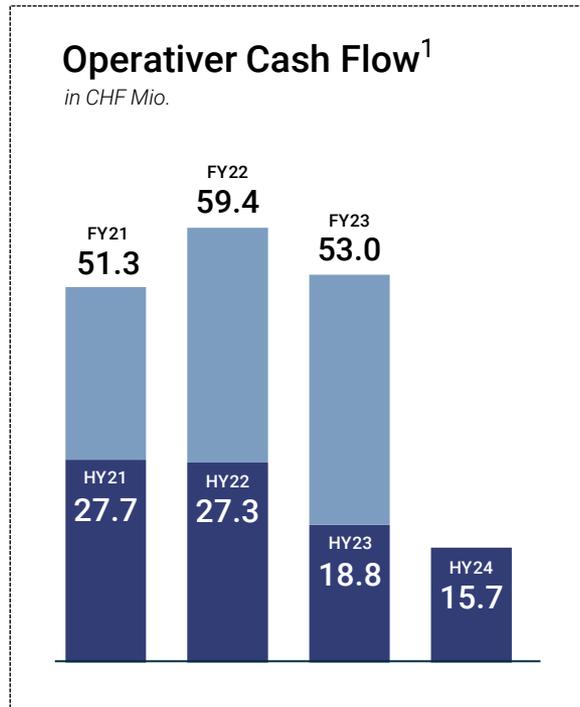
## Verschuldungsquote



- Vorübergehende Erhöhung der Verschuldungsquote durch Finanzbedarf für Liegenschafts Kauf am strategisch wichtigen Standort Oberentfelden.

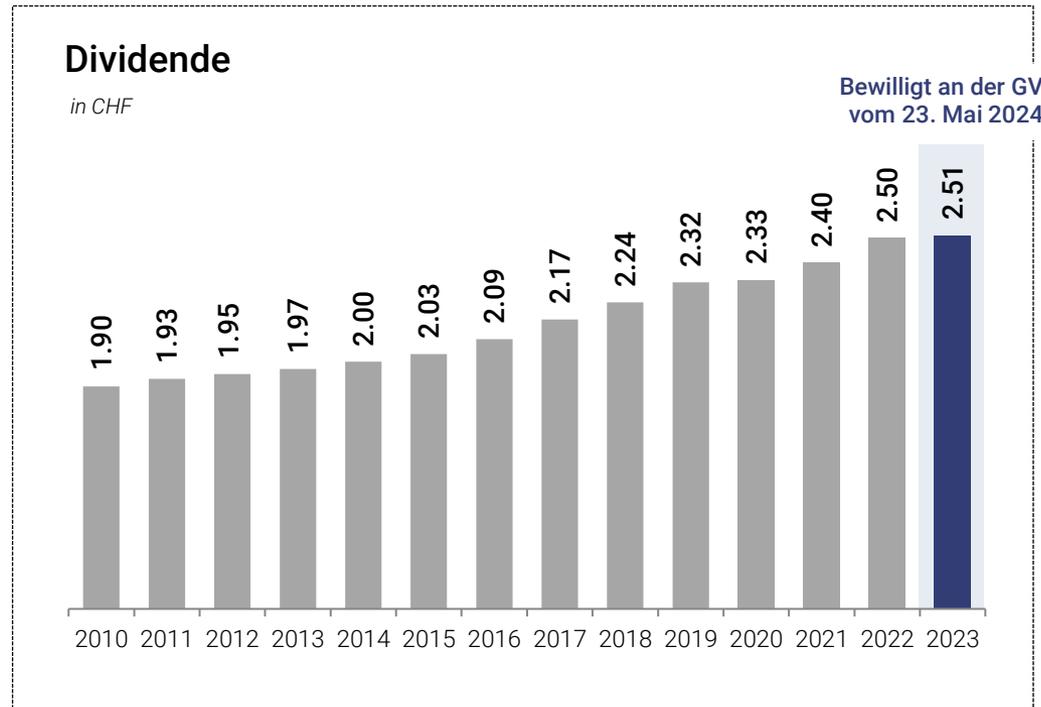
<sup>1</sup> 2014–2016 auf Basis IFRS

# Operativer Cash Flow und Dividende



<sup>1</sup> 2021 Restated

- Cash Conversion von 59.1 % (Vorjahr: 61.8 %)
- Operativer Cash Flow erreicht CHF 15.7 Mio., Haupttreiber war das tiefere operative Ergebnis



- Dividende von CHF 2.51 je Aktie (Erhöhung +0.4%) von der Generalversammlung am 23. Mai 2024 bewilligt.
- Attraktive Dividendenpolitik mit mindestens gleichbleibender absoluter Dividende für die nächsten Jahre bestätigt.

# ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Highlights H1 2024

-  Sechster **ORIOR Nachhaltigkeitsbericht nach GRI publiziert**: erstmals konsolidiert über gesamte Gruppe und in Übereinstimmung mit OR 964.
-  Vollumfängliche **Klimabilanz inkl. Scope-3-Emissionen** publiziert.
-  Erarbeitung **ORIOR Nachhaltigkeitsstrategie 2030** im Gange: Publikation mit ORIOR Strategie 2030 am 3. Dezember vorgesehen.
-  Erarbeitung der **SBTi Targets** begonnen: Einreichung bis Juni 2025 geplant.
-  **Ablösung für das Kompensationsprogramm** «Klimaneutraler Betrieb» in Aufbereitung.
-  **CDP-Teilnahme** erweitert um Bereich «Wasser».
-  Fast alle **Ratings mehrheitlich gehalten**, trotz kontinuierlich strenger werdenden Kriterien.

# Ausblick ORIOR Gruppe – CEO-Statement

## H2 – wesentliche Verbesserung der Rentabilität

- *Weiteres leichtes organisches Wachstum dank starker Performance des Segments International erwartet*
- *Positiver Einfluss aus Produktmixverschiebung dank Wachstum mit margenstärkeren Produktsortimenten*
- *Erste Bereinigungen im Kontext der umfassenden Produktportfolioanalyse eingeleitet:*
  - a. *Aufträge und Produkte mit ungenügender Margenstruktur wurden/werden eingestellt – Reduktion des prognostizierten Umsatzes in der Schweiz*
  - b. *Produktportfolio- und Strukturkostenoptimierungen verbessern die Rentabilität ab 2025*
- *Weiterführende betriebliche Effizienzsteigerungsmassnahmen in der Umsetzung*

# Ausblick ORIOR Gruppe – Guidance FY2024 (Stand 21.08.2024)

	Guidance FY 2024	FY 2023
<b>Umsatz ORIOR Gruppe</b>	<b>CHF 646 bis 653 Mio.<sup>1</sup></b> (vorher: CHF 652.7 bis 659.2 Mio.)	<b>CHF 643.1 Mio.</b>

<sup>1</sup> Bei gleichbleibenden Wechselkursen (Euro-Durchschnittskurs FY23: 0.9716)

	Guidance FY 2024	FY 2023
<b>EBITDA Gruppe</b>	<b>Marge von 9.0 bis 9.3%</b> (vorher: 9.3 bis 9.5 %)	<b>9.2%</b>

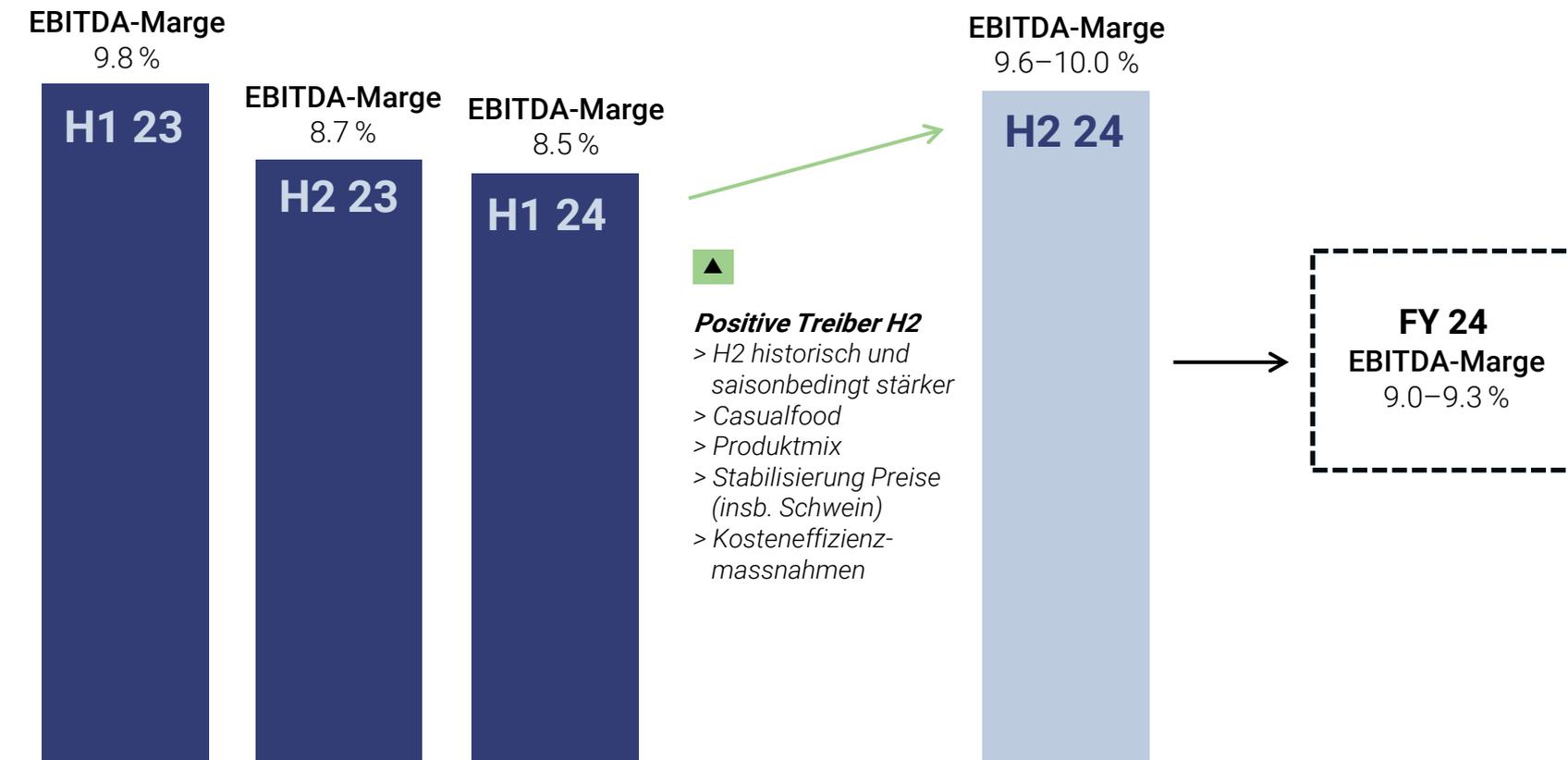
	Guidance FY 2024	FY 2023
<b>Steuerquote</b>	<b>15.0 bis 19.0%</b>	<b>16.8%</b>

	Guidance FY 2023	FY 2022
<b>Operativer CAPEX</b>	<b>CHF 18.0 bis 22.0 Mio.</b>	<b>CHF 19.9 Mio.</b>
<b>Strategischer CAPEX (Werksentwicklung)</b>	<b>CHF 30.0 bis 34.0 Mio.</b>	

- CAPEX 2023 ist aufgeteilt in ordentlichen/operativen CAPEX und in strategische Investitionen (Werksentwicklung)  
> Kauf von angrenzendem Gebäude am strategisch wichtigen Standort Oberentfelden

## EBITDA-Marge

Wesentliche Verbesserung der Rentabilität im H2



# Dezentrales Geschäftsmodell

Widerstandsfähigkeit dank dezentraler Aufstellung, starker Marken- und Produktwelten und breiter Diversifikation

Convenience				Refinement			International			
Fredag	Le Patron	Pastinella	Biotta	Rapelli	Albert Spiess	Möfag	Culinor	Casualfood	Gesa	Spieß Europe
										

## Kompetenzzentrenphilosophie

- Starke Identifikation
- Nähe zum Markt sowie Schnelligkeit und Agilität dank gelebter Individualität
- Starke regionale Verankerung

## Strategische Schlüsselinitiativen zur Umsatzpotenzialerschliessung, Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung

- Zukunftsweisendes «ORIOR New Normal», intradisziplinäres Championmodell, übergreifende ORIOR Brückenschläge

## Breite Diversifikation

- In den Produkt- und Sortimentskategorien: von Frischmenüs und -pasta über Plant-based-Spezialitäten, Pasteten und Terrinen bis hin zu biologischen Gemüse- und Fruchtsäften, veredelten Fleischspezialitäten und Genussinseln
- In den Kanälen: vom traditionellen Detailhandel über Discounter bis Food Service und Reisegastronomie
- Im Kundenportfolio: breit abgestützt auf kleine, mittelgrosse und grosse Kunden
- In der geografischen Marktabdeckung: lokal, regional, national und international (Anteil Auslandsumsatz nach Domizil der Kunden im ersten Halbjahr 2024: 31.9 %)

# Investorenevent | ORIOR Strategie 2030

SAVE THE DATE

**Datum:** 3. Dezember 2024

**Ort:** KV Business School, Europaallee-Passage, Sihlpostgasse 2, 8004 Zürich

**Grobprogramm:**

08.00 Uhr – Eintreffen / Kaffee

08.30 Uhr – Präsentation der ORIOR Strategie 2030

09.30 Uhr – kleiner ORIOR Znüni

**Anmeldung:**

Sollten Sie bereits jetzt wissen, dass Sie gerne dabei sind, melden Sie sich bitte an – die Anzahl Plätze ist begrenzt.

>>> Mara Bachmann, Tel. +41 44 308 65 02, [investors@orior.ch](mailto:investors@orior.ch)

# ORIOR



EXCELLENCE IN FOOD

# Aktieninformationen

<b>Kotierung</b>	SIX Swiss Exchange
<b>Valorennummer</b>	11167736
<b>ISIN-Code</b>	CH011 1677 362
<b>Ticker-Symbol</b>	ORON
<b>LEI</b>	50670020I84ZA17K9522
<b>UID</b>	CHE-113.034.902

**Aktienkurs per 16.08.2024** CHF 57.80

<b>Dividende</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Dividende pro Aktie in CHF	2.51	2.50	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00	1.97	1.95
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	0.4	4.1	3.0	0.4	3.6	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5	1.0	1.0

→ Attraktive Dividendenpolitik mit einer mindestens gleichbleibenden absoluten Dividende

<b>Aktienkennzahlen</b>		<b>30.06.24</b>	<b>30.06.23</b>
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	55.70	76.50
Jahreshöchst (Juli–Juni)	in CHF	78.70	87.00
Jahrestiefst (Juli–Juni)	in CHF	55.70	65.80
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	364.4	500.5
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	1.44	1.97
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	2.40	2.88
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	12.43	11.92

## **Bedeutende Aktionäre (Stand 12.08.2024)<sup>1</sup>**

UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	16.493%
Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	5.431%
Vontobel Fonds Services AG (CH)	4.9882%

## **Unternehmenskalender**

03.12.24	Investorenevent   Präsentation ORIOR Strategie 2030
05.03.25	Publikation Jahresresultat / Geschäftsbericht 2024
21.05.25	Generalversammlung ORIOR AG

<sup>1</sup> Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf S. 12 im Halbjahresbericht 2024

# Standorte ORIOR

## ORIOR International



**Culinor, Destelbergen (BE)**  
 Gekühlte Premium Fertigmenüs und Menükomponenten.



**Vaco's Kitchen, Olen (BE)**  
 Cuisson Sous-Vide, Chefmahlzeiten, Menüs, Menükomponenten.



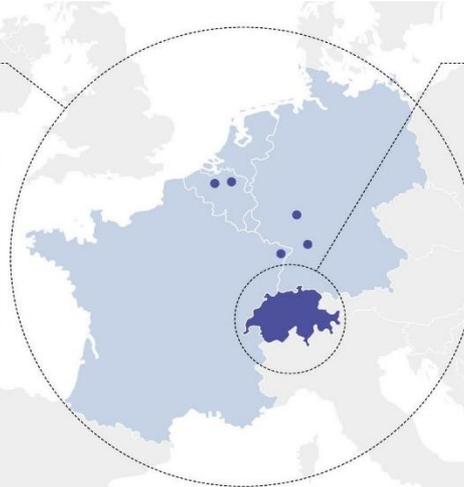
**Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)**  
 Biologische Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie.



**Spiess Europe, Haguenau (FR)**  
 Plattform für Kommissionierung und Vertrieb.



**Casualfood, Frankfurt (DE)**  
 To-Go-Genussinseln und Snack-Mobile für Menschen auf Reisen.



## ORIOR Schweiz



**Fredag, Root**  
 Geflügelspezialitäten, Fleisch-Convenience und Vegi/Vegan.



**Rapelli, Stabio**  
 Charcuterie-Spezialitäten wie Salami, Rohschinken oder Coppa.



**Le Patron, Böckten**  
 Pasteten und Terrinen, Fertigmenüs, Menükomponenten.



**Albert Spiess, Schiers**  
 Bündner Spezialitäten wie Bündnerfleisch, Salsiz oder Rohessspeck.



**Pastinella, Oberentfelden**  
 Frische, gefüllte und ungefüllte Pasta nach italienischer Art.



**Möfag, Zuzwil**  
 Fürstentümer Spezialitäten wie Mostbröckli und Schinkenkreationen.



**Biotta, Tägerwilen**  
 Naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.