

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine unabhängige Schweizer Lebensmittelgruppe, die Tradition mit Innovation verbindet und auf einer starken Unternehmenskultur aufbaut. Die auf Frisch-Convenience-Food und Fleischveredelung spezialisierte Gruppe hält mit innovativen Produkten führende Positionen in rasch wachsenden Nischenmärkten im Detailhandel und der Gastronomie sowie in ausgewählten Absatzkanälen im Ausland. Mit Namen wie Rapelli, Ticinella, Albert Spiess, Möfag, Fredag, Pastinella und Le Patron verfügt ORIOR über ein Portfolio von bestens etablierten Unternehmen und Marken.

ORIOR will echte Werte schaffen und bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden für höchste Glaubwürdigkeit stehen. Enge Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten sind die Voraussetzung dafür, dass ORIOR die Bedürfnisse frühzeitig erkennen und mit innovativen Produkten darauf antworten kann.

Das ORIOR-Geschäftsmodell basiert auf Bescheidenheit und auf dem Ziel, die Erwartungen aller Stakeholder zu übertreffen. Kundennähe, Innovationskraft und eine starke Unternehmenskultur bilden die Pfeiler für den Erfolg von ORIOR. Dafür steht der Anspruch: Excellence in Food.

Inhalt

ORIOR im Überblick	
Aktionärsbrief	2
Interview	4
ORIOR Refinement	8
ORIOR Convenience	14
ORIOR Corporate und Export	20
Corporate Governance-Bericht	24
Vergütungsbericht	52
Corporate Responsibility	68
Kommentar zum Finanzbericht	82
Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe	84
Jahresrechnung ORIOR AG	153
Aktieninformationen	163

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Es freut uns, dass wir Ihnen den fünften Geschäftsbericht der ORIOR AG als börsenkotiertes Unternehmen vorlegen dürfen. Das Jahr 2014 hat uns Umsätze über Vorjahresniveau und ein besseres Ergebnis gebracht.



Rolf U. Sutter, Präsident des Verwaltungsrats,
und Bruno de Gennaro, CEO a. i. ORIOR Gruppe (bis Januar 2015)

Umsatz und Ergebnis gesteigert, dank starkem zweitem Halbjahr

Die ORIOR Gruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 einen Nettoerlös von CHF 521.6 Mio. und übertraf damit trotz bedeutend weniger Exportumsatz das Vorjahr. Im Hauptmarkt Schweiz konnte ein Wachstum von 1.4% erzielt werden. Der EBITDA stieg dank dem starken zweiten Halbjahr um 2.2% auf CHF 48.0 Mio. Das entspricht einer Marge von 9.2%, gegenüber 9.0% im Vorjahr. Der Reingewinn liegt mit CHF 26.5 Mio. mehr als 5.0% über dem Vorjahreswert von CHF 25.2 Mio. Der operative Cash Flow sank wie erwartet von CHF 40.5 Mio. im Vorjahr auf CHF 28.6 Mio. Mit 53.5% wurde die

Eigenkapitalquote erneut gesteigert. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 26. März 2015, erneut eine höhere Dividende von CHF 2.00 je Aktie auszuzahlen. Die Auszahlung erfolgt aus Kapitaleinlagereserven und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Segmente auf erfreulichem Niveau

Das auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Segment Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron konnte Umsatz und Ergebnis erneut steigern. Besonders erfreulich haben sich wiederum die Ultra-Frisch-Menüs, die Geflügelprodukte und die vegetarischen Spezialitäten entwickelt. Letztere auch aufgrund der Arrondierungsakquisition des auf Bio-Tofu spezialisierten Unternehmens Noppa AG. Es konnte erneut eine EBITDA-Marge von 14.3% erzielt werden.

Das Segment Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag hat zwei herausfordernde Jahre mit sehr hohen Rohstoffpreisen hinter sich. Ab Herbst 2014 hat sich die Preissituation erstmals wieder entspannt, was sich zum Jahresende positiv auf die Bruttomarge auswirkte. Trotzdem erreichte die EBITDA-Marge mit 7.1% den Vorjahreswert von 7.4% nicht ganz. Aufgrund fehlender Abgrenzungen in der Warenlagerbewirtschaftung in den vergangenen Jahren wurde – wie bereits im Halbjahresbericht 2014 erläutert – rückwirkend per 1. Januar 2013 eine Berichtigung vorgenommen. Diese erfolgte in Form eines Restatements zulasten des Eigenkapitals.

Das Segment Corporate und Export wurde im Berichtsjahr neu organisiert. ORIOR hat das Logistikunternehmen Lineafresca an einen langjährigen Transportpartner verkauft und mit diesem eine strategische Allianz gebildet. Im Export erzielten die vegetarischen und veganen Produkte der Marke «Nature Gourmet» in Deutschland und Österreich erneut ein überproportionales Absatzwachstum. Enttäuschend waren die Umsätze in Frankreich. Neben der generell schwierigen wirtschaftlichen Lage war der Konkurs eines für ORIOR wichtigen Distributors für den dortigen Absatzrückgang verantwortlich.

Führungswechsel vollzogen

Bruno de Gennaro, seit 20 Jahren bei ORIOR und langjähriges Konzernleitungsmitglied, hatte Mitte 2014 die Funktion des CEO ad interim von Remo Hansen übernommen. Verwaltungsratspräsident Rolf U. Sutter hält dazu fest: «Dank hohem Engagement, Kontinuität sowie klaren Vorgaben hinsichtlich Innovationen und Produktivitätsverbesserungen konnte Bruno de Gennaro in seiner Interimszeit vieles bewirken.» Im Oktober 2014 ernannte der Verwaltungsrat der ORIOR AG Daniel Lutz zum neuen CEO. Aufbauend auf den im zweiten Halbjahr eingeleiteten Entwicklungen, übernahm er die Führung der ORIOR im Februar 2015. Im Januar 2015 informierte die ORIOR Gruppe zudem, dass Ricarda Demarmels vom Verwaltungsrat zur neuen Finanzchefin und zum Mitglied des Management Board ernannt wurde. Sie übernimmt das Amt im April 2015 von der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi, die sich nach mehr als 15 Jahren in dieser Funktion entschlossen hat, etwas kürzer zu treten. Hélène Weber-Dubi steht ORIOR für Spezialaufgaben im Bereich Management Services weiterhin zur Verfügung.

Ausblick

ORIOR besetzt im Kern hervorragende Produktgruppen. Da sind einerseits die Evergreens des Segments Refinement, die Regionalität und Authentizität verkörpern und gerade durch ihre Beständigkeit laufend an Bedeutung gewinnen. Andererseits ist da der sehr dynamische Convenience-Markt, in dem die heutige Aktualität schon als langweilig empfunden und permanent Neues gefordert wird. In diesen beiden Märkten fühlen wir uns wohl. Dazwischen fügt sich eine Reihe von Produktgruppen, die sich in einem sehr kompetitiven Umfeld behaupten müssen. In diesem Zwischenbereich werden wir uns eher zurückhalten, auch wenn der Umsatz dadurch vielleicht etwas zurückgeht. Den Fokus legen wir darauf, «unsere» Kernmärkte mit neuen Angeboten weiter auszubauen.

Den Stakeholdern verpflichtet

Die Stakeholder der ORIOR Gruppe stellen vielfältige Anforderungen an das Unternehmen. Die Kunden verlangen stetige Innovation, hohe Qualität und einen guten Preis. Die Mitarbeitenden suchen ein gutes Arbeitsumfeld, Sicherheit und Freude an der Arbeit. Die Aktionärinnen und Aktionäre fordern gute Resultate und eine entsprechende Rendite auf ihre Investition. Lieferanten und Partner schliesslich erwarten eine verbindliche und zuverlässige Zusammenarbeit. Im Namen des Verwaltungsrats danken wir unseren Stakeholdern dafür, dass sie hohe Anforderungen an uns stellen. Wir erachten das als Verpflichtung, die wir gerne erfüllen.

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

Wir wissen, dass vieles kopiert werden kann; wir erleben das tagtäglich. Der ORIOR-Spirit und die Grundhaltung unserer Mitarbeitenden sind jedoch nicht kopierbar – sie sind einmalig. Unter dem Titel «Wir sind ORIOR» thematisieren wir deshalb im Geschäftsbericht 2014 unsere Mitarbeiterpolitik und -kultur. Entsprechend wird das Thema in den einzelnen Kapiteln und auch auf den Bildseiten aufgegriffen und beleuchtet.



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Bruno de Gennaro
CEO a. i. ORIOR Gruppe
(bis Januar 2015)

Interview mit dem neuen Group-CEO Daniel Lutz

Daniel Lutz, Sie haben Anfang Februar 2015 die CEO-Funktion bei ORIOR übernommen.

Was reizt Sie an dieser Aufgabe?

Die Story von ORIOR ist einmalig. Die Qualität der Produkte, die Innovationskultur und der einzigartige Spirit sind meines Erachtens die zentralen Elemente dieser Erfolgsgeschichte. Ich freue mich, Teil davon zu sein! Zudem ist der Markt für Premium-Produkte im Bereich Frisch-Convenience attraktiv, und ich sehe grosses Potenzial für nachhaltiges Wachstum.



Daniel Lutz, CEO ORIOR Gruppe (ab Februar 2015)

Was haben Sie als Erstes angepackt?

Wo liegen in den ersten Monaten die Prioritäten? Zunächst will ich mir ein möglichst umfassendes und detailliertes Bild der ORIOR Gruppe verschaffen. Ich verbringe viel Zeit im Markt und spreche mit Kunden, Partnern und Investoren. Intern habe ich alle Kompetenzzentren besucht, viele Mitarbeitende kennengelernt, mich mit Produkten auseinandergesetzt, Herstellverfahren studiert sowie Marketing- und Verkaufsstrategien durchleuchtet. Diese Themen werden mich auch in den kommenden Wochen beschäftigen.

Welche Ziele wollen Sie als CEO mit ORIOR erreichen?

Mein Anspruch ist, die Stellung von ORIOR als führendes Unternehmen für Frisch-Convenience und Fleischveredelung im Premium-Bereich zu festigen. Parallel dazu will ich die Kompetenz bei vegetarischen und veganen Produkten weiterentwickeln und diesen Markt an vorderster Front gestalten. Und ich will den Sprung ins Ausland schaffen. Wenn wir weiterhin das Augenmerk auf

die Stärkung der ORIOR-Marken legen, die Innovation vorantreiben und den einzigartigen Spirit weiterentwickeln, dann wird uns dies auch gelingen. Nicht zuletzt werden wir so auch die Rentabilität langfristig weiterverbessern können.

Wo sehen Sie derzeit die Herausforderung für die Branche und das Unternehmen?

In der heutigen schnelllebigen Zeit ändern auch die Konsumentinnen und Konsumenten ihre Vorlieben in immer kürzerer Kadenz. Mit diesem Tempo müssen wir mithalten. Wir müssen nahe am Markt, bei Kunden und Endkonsumenten sein. Wir müssen neue Bedürfnisse antizipieren. Und wir müssen rasch und flexibel darauf reagieren. Diese Herausforderungen bieten aber auch Chancen: Weil die Mitarbeitenden bei ORIOR bereit sind, Neues zu lernen und Bestehendes kritisch zu hinterfragen, kann ORIOR sich laufend an neue Marktverhältnisse anpassen – und zwar schneller und besser als die Konkurrenz.

Wo muss sich ORIOR Ihrer Meinung nach noch verbessern?

Es ist für mich zu früh, um dazu Aussagen zu machen. Zuerst muss ich die ORIOR Gruppe besser kennenlernen. Nach 100 Tagen im Amt werde ich mehr sagen können.

Wo sehen Sie das grösste Wachstumspotenzial?

Potenzial besteht grundsätzlich in allen Marktsegmenten dank der starken Marken, der Produktqualität und der Innovationskraft. Die weltweite Nachfrage nach differenzierten Premiumprodukten wächst seit Jahren überdurchschnittlich – unsere traditionsreichen Spezialitäten aus dem Segment Refinement sind diesbezüglich bestens positioniert. Im Vordergrund steht aber sicherlich der Bereich Frisch-Convenience: Die Konsumentinnen und Konsumenten wollen frische und gesunde Produkte. Zudem ist diese Kategorie sehr schnelllebig und innovationsgetrieben. Auch im vegetarischen Bereich sehe ich überdurchschnittliches Wachstumspotenzial.

Convenience Food – gut oder böse?

Grundsätzlich gut. Convenience Food ist das Resultat unseres heutigen Lebensstils. Jeden Tag aufwendig kochen – dafür fehlt den meisten Leuten die Zeit. Convenience verschafft ihnen

Entlastung und mehr Freizeit. Nicht zu vergessen ist auch, dass Convenience in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung durchgemacht hat. Mit Ultrafrisch-Menüs oder den vegetarischen Produkten bietet ORIOR den Konsumenten Convenience Food, der nicht nur sehr gut schmeckt, sondern auch gesund ist.

Schnelligkeit, Reaktionsfähigkeit, Antizipieren von Trends, Befriedigen immer neuer Bedürfnisse – die Lebensmittelindustrie unterliegt einer enormen Dynamik. Wie sehen Sie das?
Das stimmt absolut, die Dynamik ist enorm. Das ist herausfordernd, aber auch sehr motivierend. Denn in der Lebensmittelindustrie erhält man – wie in kaum einer anderen Branche – sehr rasch, direkt und ehrlich Feedback: Was der Konsument nicht mag, kauft er auch nicht. So einfach ist das. Wir sehen tagtäglich die Resultate unserer Arbeit.

Sie bringen über 30 Jahre Erfahrung in der Food-Branche mit. Woher kommt diese Leidenschaft für Lebensmittel?
Das beginnt damit, dass ich quasi in der Food-Branche gross geworden bin. Meine Eltern führten eine Bäckerei und ein Restaurant. Das hat meine Kindheit und Jugend geprägt. Zweitens ist Essen im wahrsten Sinne lebenswichtig und ein zentrales Element unserer Kultur. Dass sich meine Arbeit um ein Grundbedürfnis dreht, das zudem in so unterschiedlichen kulturellen Facetten existiert, finde ich faszinierend. Und der dritte Grund ist die bereits angesprochene Dynamik und Unmittelbarkeit.

Wo steht ORIOR in fünf Jahren?
In fünf Jahren hat ORIOR die führende Stellung im Frisch-Convenience und in der Fleischveredelung in der Schweiz weiter ausgebaut und den Sprung ins Ausland erfolgreich vollzogen. Im Bereich der vegetarischen Frisch-Convenience gehört ORIOR europaweit zu den bedeutendsten Anbietern. Dank überdurchschnittlichem Wachstum und hoher Innovationskraft kann ORIOR die Rentabilität und die Marktanteile laufend steigern. Ausserdem ist ORIOR ein modernes und attraktives Unternehmen, welches nachhaltig Mehrwerte schafft für Mitarbeitende, Geschäftspartner und für die Gesellschaft selbst.

Ein CEO braucht immer wieder neue Impulse. Woher holen Sie sich Inspiration für neue Ideen?
Inputs und Ideen geben mir Kunden und Konsumenten, Geschäftspartner und Lieferanten,

Freunde und Familie – Inspiration erhält man von überall, man muss einfach Augen und Ohren offen halten. Sehr wichtig ist mir zudem ein regelmässiger und aufrichtiger Dialog mit den Mitarbeitenden. Denn sie befassen sich tagtäglich mit den Produkten, den Kunden, den Abläufen, und sie besitzen ein enormes Wissen.

Stichwort «Mitarbeitende» – was erwarten Sie von den ORIOR-Mitarbeitenden?
Die Bereitschaft, ihr Wissen, ihre Ideen und ihre Verbesserungsvorschläge einzugeben, weil dies die Firma vorwärtsbringt. Offenheit, Neues zu lernen und Bestehendes zu hinterfragen, weil dies in unserer Branche erfolgsentscheidend ist. Passion und Freude am täglichen Tun, weil daraus Grosses entsteht. Und schliesslich Respekt, Toleranz und Ehrlichkeit im Umgang untereinander.

Und was dürfen die Mitarbeitenden von Ihnen erwarten?
Zunächst einmal dasselbe, was ich von den Mitarbeitenden erwarte. Plus: Die Unterstützung, damit sie in ihrem Job wachsen und sich weiterentwickeln können. Ich werde alles dafür tun, dass die Mitarbeitenden mit Freude zur Arbeit kommen und einen guten Job machen können.

—
**«Ich freue mich,
Teil der ORIOR-Story
zu sein!»**
—

Wie lauten Ihre Führungsgrundsätze?
Vorbild sein für die Mitarbeitenden, indem man die Werte vorlebt, die man von ihnen verlangt. Versprechen jederzeit einhalten. Führen mit Leidenschaft, Freude und Engagement – das wirkt ansteckend!

Was macht einen guten Chef aus?
Ein guter Chef unterstützt und entwickelt seine Mitarbeitenden, er ist immer fair, hat jederzeit ein offenes Ohr, und er gibt laufend Feedback – ob positiv oder negativ. Auf einen guten Chef können sich die Mitarbeitenden zu hundert Prozent verlassen.

Fürstenländer Clubsandwich

Zutaten

30 Gramm Original Möfag-Mostbröckli
20 Gramm Möfag-Frühstücksspeck
1 kleine Fredag-Pouletbrust
1 Ei
1 kleine Zwiebel
Einige Blätter Rucola-Salat
Einige Blätter Batavia-Salat oder Lollo bianco
5 Esslöffel Tartarsauce
5 Esslöffel Cocktailsauce
1 Esslöffel Appenzeller Kräuterschnaps
4 Scheiben Toast (dünn geschnitten, geröstet)

Zubereitung

Die Cocktailsauce in eine kleine Schüssel geben und mit dem Appenzeller Kräuterschnaps und ein wenig Pfeffer aus der Mühle aufpeppen. Die Pouletbrust in Streifen schneiden und in einer Bratpfanne goldbraun anbraten.

Ebenso den Frühstücksspeck und das Ei auf beiden Seiten anbraten.

Eine Scheibe des gerösteten Toasts mit Cocktailsauce bestreichen. Dann einige Blätter Batavia- oder Lollo-Salat darauflegen und Mostbröckli zusammen mit den Zwiebeln anordnen. Darauf kommt die zweite Scheibe Toast. Diese mit Tartarsauce bestreichen und mit einigen Rucola-Blättern und den Pouletbruststreifen belegen. Nochmals ein bisschen Tartarsauce daraufgeben und mit einer weiteren Scheibe Toast bedecken. Darauf Cocktailsauce verteilen und die kross gebratenen Specktranchen, das Ei und einige Batavia- oder Lollo-Bättern daraufschichten. Nochmals einen Löffel Cocktailsauce dazugeben und mit dem letzten Toast das kulinarische Kunstwerk abschliessen.

Die restliche Sauce sowie Pommes frites oder einen kleinen Salat dazu servieren und geniessen.

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

LENIE BOLDER
ADMINISTRATION UND BUCHHALTUNG
BEI MÖFAG



MIT FAMILIE UND
FREUNDEN GESELLIGE
STUNDEN VERBRINGEN,
IST – WIE SALZ IN DER
SUPPE – UNVERZICHTBAR.

Lenie Bolder ist vor 30 Jahren aus Holland in die Ostschweiz übersiedelt. Seit mehr als der Hälfte dieser Zeit – nämlich stolze 17 Jahre – arbeitet sie bei Möfag in der Administration und Buchhaltung. Sie liebt Appenzeller Spezialitäten seit ihrem ersten Tag in der Schweiz. Bei Bolders zu Hause wird viel und gerne gekocht; oft werden Freunde zum kulinarischen und geselligen Zusammensein eingeladen.

Ob vegetarisch oder mit Fleisch und Ei – beim Clubsandwich sind dem Ideenreichtum keine Grenzen gesetzt. Kaum ein anderes Gericht ist von der Imbissbude bis hin zum Room-Service im schicken Hotel so beliebt wie das geschichtete Sandwich. Lenie Bolder präsentiert die spezielle Fürstenländer Version des Clubsandwichs.





ORIOR Refinement

ORIOR Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag konzentriert sich auf die Fleischveredelung. Das Segment stellt traditionelle Premium-Produkte wie Bündnerfleisch, Roh- und Kochschinken, Salami oder Mostbröckli für den Detailhandel sowie für die Gastronomie her und verfügt über sieben Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe in den Kantonen Tessin, Graubünden und St. Gallen.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2014	Δ in %	2013 Restated ¹
Umsatz mit Dritten	301 054		302 318
Umsatz mit anderen Segmenten	19 207		18 561
Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen	320 261		320 879
Erlösminderungen	- 3 971		- 4 208
Nettoerlös	316 290	- 0.1 %	316 671
Segment EBITDA	22 440	- 3.9 %	23 348
in % vom Nettoerlös	7.1 %		7.4 %
Abschreibungen – Sachanlagen	- 6 681		- 6 258
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 294		- 1 271
Segment Ergebnis (EBIT)	14 465	- 8.6 %	15 819
in % vom Nettoerlös	4.6 %		5.0 %
Investitionen			
Anlagevermögen	6 832		10 459

¹ Siehe Anmerkung 2 im Finanzbericht

Überblick

Das Segment Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag hat zwei herausfordernde Jahre hinter sich. Grund dafür waren die hohen Rohstoffpreise, insbesondere für Schweinefleisch, welche die Margen unter Druck setzten. Hinzu kam das knappe Angebot an Schweizer Rohstoffen – hier vor allem beim Rindfleisch, was die Preise zusätzlich hoch hielt. Ab Herbst 2014 hat sich die Preissituation beim Schweinefleisch erstmals wieder entspannt, was sich zum Jahresende hin positiv auf die Bruttomarge auswirkte. Die Rindfleischpreise blieben hingegen unverändert hoch, was besonders das Kompetenzzentrum Albert Spiess tangierte.

Im Hinblick auf das Umfeld fiel das Geschäftsjahr 2014 für das Segment Refinement gesamthaft gut aus. Die Entspannung bei den Schweinefleischpreisen führte zusammen mit den im Sommer zusätzlich eingeleiteten Massnahmen zur Prozess- und Produktivitätsverbesserung dazu, dass das Segment Refinement die Ergebnisse in der zweiten Jahreshälfte optimieren konnte.

Aufgrund fehlender Abgrenzungen in der Warenlagerbewirtschaftung in den vergangenen Jahren wurde – wie bereits im Halbjahresbericht 2014 erläutert – rückwirkend per 1. Januar 2013 eine Berichtigung vorgenommen. Diese erfolgte in Form eines Restatements zulasten des Eigenkapitals. Im zweiten Halbjahr 2014 hat ORIOR die Schlussbeurteilung dieses Sachverhalts vorgenommen. In der Folge musste das getätigte Restatement zur Deckung der fehlenden Abgrenzungen um CHF 0.5 Mio. angepasst werden.

Geschäftsgang

Mit einem Nettoerlös von CHF 316.3 Mio. für das Geschäftsjahr 2014 liegt das Segment Refinement knapp unter Vorjahresniveau. Die hohen Rohstoffpreise wirkten sich auch in diesem Jahr negativ auf die Bruttomarge aus, wodurch sich die EBITDA-Marge von 7.4% im Vorjahr auf 7.1% reduzierte. Zwar vermochte das Segment aufgrund des guten Produktemixes im Berichtsjahr

volumenmässig zuzulegen, mit einem EBIT von CHF 14.5 Mio. liess sich das Vorjahresergebnis von CHF 15.8 Mio. jedoch nicht erreichen. Wachstumstreiber waren, wie bereits im ersten Halbjahr, die Kompetenzzentren Rapelli und Möfag, wobei Möfag erneut einen Rekordumsatz erzielt hat. Das Kompetenzzentrum Albert Spiess konnte die zum Halbjahr leicht unter den Erwartungen gelegenen Ergebnisse in der zweiten Jahreshälfte nicht vollständig kompensieren. Während die hohen Rindfleischpreise auf die Marge drückten, reduzierten leicht tiefere Aktionstätigkeiten sowie ein erneutes Insourcing eines Kunden die Umsätze.

GLAUCO MARTINETTI
CEO RAPELLI SA



SIE FÜHREN DIE PERSONELL GRÖSSTE ORIOR-FIRMA. WELCHE ANSPRÜCHE STELLEN SIE AN IHRE MITARBEITENDEN?

Ob jemand ein grosses oder kleines Team führt, spielt keine Rolle. Entscheidend ist es, die richtigen Menschen dabeizuhaben.

Rapelli wurde 1929 gegründet und während vieler Jahre als Familienbetrieb geführt. Die Geschichte, die in dieser Zeit geschrieben wurde, und die daraus entstandene Tradition sind bis heute spürbar. Die damaligen Mitarbeitenden sowie deren nachfolgende Generation sind mit der Unternehmung gewachsen. Das Familiäre ist geblieben. Ebenso spielte das Vertrauen über alle Hierarchiestufen hinweg immer schon eine zentrale Rolle. Dafür braucht es einen ehrlichen, respektvollen Umgang, Fairness und Aufrichtigkeit – in allem, was man tut. Das ist der Anspruch an alle Rapelli-Mitarbeitenden.

Fachkompetenzen dürfen dann auch mal in den Hintergrund rücken, denn die sind lernbar und notabene auch sehr spezifisch für das jeweilige Unternehmen. Charakter und Grundhaltung sind hingegen nur sehr schwer formbar.

Highlights

Das Kompetenzzentrum Rapelli schloss im Sommer das grosse Investitionsprojekt «Kommissionier-Center» ab. Erste positive Auswirkungen dieser Investition sind seit Spätherbst 2014 spürbar. Die Zielvorgaben hinsichtlich Prozessoptimierung durch die 2012 in Betrieb genommene neue Kochschinkenanlage wurden im Berichtsjahr vollumfänglich erreicht. Zudem hat Rapelli eine umfassende Analyse ihrer Organisationsstruktur vorgenommen; einige daraus abgeleitete Massnahmen wurden bereits initiiert.

In der ersten Jahreshälfte lancierte Rapelli schweizweit ein komplettes Frisch-Lasagne-Sortiment, das bei den Konsumentinnen und

Konsumenten auf positive Resonanz stiess. Auch die Tessiner Grillspezialitäten erfreuten sich trotz des schlechten Grillwetters einer grossen Nachfrage. Der Absatz dieser Produktgruppe konnte im Berichtsjahr gegenüber der Vergleichsperiode gesteigert werden. Ebenfalls stark zugelegt hat das Frisch-Tartar der Marke «Rapelli»: Der Umsatz verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahr. Und nicht zuletzt konnte Rapelli eine konstant hohe Beliebtheit ihrer Salami feststellen. Sämtliche Salami-Aktivitäten und -Aktionen liefen unverändert gut. Dies gilt ebenso für die unter der Terroir-Marke «Ticinella» vertriebenen unvergleichlichen Tessiner Spezialitäten, welche sich erneut einer grossen Nachfrage erfreuten.

Das auf Bündner Spezialitäten ausgerichtete Kompetenzzentrum Albert Spiess nahm im Geschäftsjahr 2014 eine Aufschneideanlage der modernsten Generation in Betrieb. Mit der neuen Maschine können die Anlagen flexibler ausgelastet werden, die Abläufe gewinnen an Effizienz, und die Produkte werden noch präziser geschnitten und in die Verpackungsschalen eingelegt. Die Marke «Albert Spiess» ist seit dem Berichtsjahr national im Detailhandel präsent. Die breite Lancierung wurde unterstützt durch ein neues Corporate Design; die Verpackungen, die Fahrzeugflotte, die administrativen Dokumente sowie sämtliche Werbematerialien wurden entsprechend angepasst. Das Echo von Kunden- und Konsumentenseite auf den neuen Auftritt der Marke ist sehr positiv. Grossen Anklang bei den Konsumenten fanden auch die ummantelten Rohschinkenspezialitäten. Das Entwicklerteam von Albert Spiess arbeitet bereits an neuen Aroma-Ummantelungen. Ebenso erfolgreich verlief im Frühling die Lancierung der Mini-Fresh-Schalen mit kleinen Portionen Bündlerfleisch, Rohschinken und Salami.

Das Kompetenzzentrum Möfag nahm im vergangenen Geschäftsjahr eine neue Verpackungsmaschine in Betrieb, um das nachfragebedingt deutlich höhere Produktionsvolumen abzudecken. Zudem hat Möfag in der Berichtsperiode ihre betrieblichen Strukturen weiter gestärkt. Insbesondere das Qualitätsmanagement und die Nachhaltigkeit erhielten innerhalb der Organisation

BRUNO BÜRKI
CEO ALBERT SPIESS AG



WIE MOTIVIEREN SIE IHR TEAM ZUR BESTLEISTUNG?

Das Gesamtpaket muss stimmig sein, sowohl für die Mitarbeitenden als auch für die Firma. Vertrauen geben, Leistung erhalten.

Damit ein Team Bestleistungen erbringen kann, spielen diverse harte und weiche Faktoren eine Rolle. Grundvoraussetzungen sind klare Strukturen und Prozesse sowie ein infrastrukturell einwandfreies und positiv gestaltetes Arbeitsumfeld. Wir sind sehr schlank organisiert. Jeder muss für seinen Bereich Verantwortung übernehmen und – damit Abwesenheiten aufgefangen werden können – sich bereichs- und funktionsübergreifend engagieren. Das fördert die stufengerechte Übertragung von Selbstverantwortung, was motivierend wirkt. Der Erfolg des Teams als Ganzes hängt massgeblich von einem offenen Austausch im Zeichen von Aufrichtigkeit und Respekt sowie von einer adäquaten Fehlerkultur ab.

Auf einer solchen Grundlage entstehen Identifikation, Begeisterung und Leidenschaft – die Voraussetzungen für Bestleistung.

URS MÖSLI
CEO MÖFAG FLEISCHWAREN AG



MÖFAG IST BEKANNT
FÜR IHRE MITARBEITER-
EVENTS WIE ETWA
MAILAND – SAN REMO.
WIE WICHTIG
SIND IHNEN PERSÖNLICH
SPASS UND FREUDE
IM TEAM?

Sehr wichtig. Freude an der Arbeit und am täglichen Tun ist für mich Voraussetzung, damit ich mit voller Energie wirken kann. Das möchte ich auch meinem Team ermöglichen.

Unser kleines Team besteht grossmehrerlich aus langjährigen Mitarbeitenden. In Kombination mit einer flachen Hierarchie, offener Kommunikation und einem partizipativen Führungsstil ist daraus eine Möfag-Familie entstanden. Diese Familie ist bereit, Aussergewöhnliches zu leisten. Zusammengeschweisst haben uns auch Events ausserhalb der Unternehmung, bei denen oft auch die Partner und Kinder dabei waren. Gemeinsam Spass zu haben verbindet. Und Verbindung schafft Stabilität und Sicherheit. In unserer schnelllebigen Zeit sind dies elementare Bedürfnisse.

Für mich sind die Mitarbeitenden mein Orchester: Sie machen die Musik. Meine Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass sie gut spielen. Und das tun sie nun mal am besten, wenn sie Freude haben und stolz sind, Teil des Orchesters zu sein.

ein grösseres Gewicht. Eine Spitzenleistung gelang der Möfag in Sachen Innovationen – noch nie zuvor wurden innerhalb eines Jahres so viele Neuigkeiten präsentiert und eingeführt. Besonders erfreulich ist, dass sich darunter auch Produktneuheiten befinden, die auf Ideen von Mitarbeitenden zurückgehen. So hat beispielsweise ein Mitarbeitender ein Rezept für einen Appenzeller Sonntagsbraten kreiert – einige Monate später war der mit einer Mostbröckli-Kruste umhüllte Braten bereits im Detailhandel

erhältlich. Erfolgreich gestalteten sich auch die Erweiterung der Chips-Artikel und die Entwicklung neuer regionaler Produkte.

Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2015 erwartet das Segment Refinement ein leichtes Wachstum. Die tieferen Schweinefleischpreise dürften sich in den ersten Monaten des Jahres positiv auf die Rentabilität auswirken. Im Frühling ist dann allerdings mit Preisanpassungen zu rechnen. Für gereifte Produkte, wie etwa Rohschinken, verschiebt sich der positive Preiseffekt um die jeweilige Reifezeit, das heisst um 12 bis 18 Monate. Der Rinderbestand in der Schweiz dürfte im laufenden Jahr weiterhin gering bleiben, was die Rindfleischpreise entsprechend hoch hält.

Gestützt auf die im Geschäftsjahr 2014 vorgenommenen strukturellen Optimierungen erwartet das Kompetenzzentrum Rapelli ab der ersten Jahreshälfte 2015 eine leichte, aber stetige Rentabilitätsverbesserung. Produktseitig sind im laufenden Jahr eine Reihe von Aktivitäten geplant: Beispielsweise werden unter der Marke «Rapelli» erstmals Salami-Chips präsentiert, und die artisanalen Produkte der Marke «Val Mara» werden in der Deutschschweiz lanciert. Zudem liegt im Jahr 2015 ein Augenmerk auf den durch Rapelli belieferten Restaurationsbetrieben im Tessin, die seit gut fünf Jahren kontinuierlich an Umsatz zulegen. Bei Möfag werden die neuen Leistungskapazitäten der Schneidemaschine für eine leicht verbesserte Produktivität sorgen. Zudem wird Möfag an die im Jahr 2014 vorgelegte Vielfalt an neuen Produkten anknüpfen und auch 2015 das Portfolio um würzige Fürstentländer Spezialitäten weiter ergänzen. Besondere Aufmerksamkeit schenkt Albert Spiess der Marke «Albert Spiess» und wird diese mit entsprechender Priorität im Heimmarkt und im Ausland noch weiter stärken.



—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

NOPPA HELBLING
PRODUKT-ENTWICKLERIN VEGI
BEI FREDAG



TOFU-SPEZIALISTIN AUS LEIDENSCHAFT

Noppa Helbling ist Mitgründerin der Noppa AG. Die Bio-Tofu-Spezialistin Noppa AG gehört seit Mai 2014 zu ORIOR und stärkt die vegetarische Kompetenz bei Fredag. Noppa Helbling interpretiert Tofu immer wieder neu – in unzähligen Geschmacksrichtungen und Zubereitungsarten. Vor Kreativität sprudelnd und mit viel Leidenschaft gibt sie dem Entwicklungsteam neue Impulse, auch ausserhalb der Tofu-Welt.

Tofu Thai Green Curry ist eine von unzähligen schmackhaften Varianten, um den im Detailhandel erhältlichen Tofu zuzubereiten. Noppa Helbling verrät uns, wie sie aus geschmacksneutralem Tofu einen Gaumenschmaus zaubert.

Tofu Thai Green Curry

Zutaten

400 Gramm Tofu-Cubes
von Noppa (oder Tofublock
in Würfel geschnitten)
3 Teelöffel grüne Curry-Paste
5 Deziliter Kokosnussmilch
2 Kaffir-Limetten-Blätter
1 Esslöffel Gemüsebouillon
2 Teelöffel Zucker
2 Esslöffel Rapsöl
200 Gramm Zucchini
50 Gramm süßes Thai-
Basilikum (Horapha)
3–4 rote Chilischoten

Zubereitung

Das Rapsöl zusammen mit der Curry-Paste und den Kaffir-Limetten-Blättern in einer Pfanne andünsten, bis sich die Aromastoffe lösen. Die Tofu-Cubes dazugeben, gut umrühren und nochmals kurz andünsten. Dann mit Kokosnussmilch aufgiessen, die Gemüsebouillon und den Zucker dazugeben und während etwa 4–5 Minuten leicht köcheln. In der Zwischenzeit die Zucchini und die Chilischoten in Streifen schneiden und anschliessend zusammen mit dem Thai-Basilikum untermischen. Kurz ziehen lassen, bis die Zucchini leicht durch sind, aber noch Biss haben. Mit Jasminreis servieren.

ORIOR Convenience

ORIOR Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron fokussiert auf Frisch-Convenience-Produkte wie Fertiggerichte, Pasteten und Terrinen, Frisch-Pasta, vegetarische und vegane Spezialitäten oder kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das Segment verkauft seine Produkte vornehmlich über Detailhandels- und Gastronomiekanäle und betreibt sechs Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2014	Δ in %	2013
Umsatz mit Dritten	208 315		199 942
Umsatz mit anderen Segmenten	3 055		3 053
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	211 370		202 995
Erlösminderungen	- 4 325		- 3 866
Nettoerlös	207 045	+ 4.0 %	199 129
Segment EBITDA	29 692	+ 3.9 %	28 572
in % vom Nettoerlös	14.3 %		14.3 %
Abschreibungen – Sachanlagen	- 5 077		- 5 505
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 40		- 62
Segment Ergebnis (EBIT)	24 575	+ 6.8 %	23 005
in % vom Nettoerlös	11.9 %		11.6 %
Investitionen Anlagevermögen	5 615		6 777

Überblick

Das Segment Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron knüpfte im zweiten Halbjahr 2014 mit nochmals verbesserter Performance an die bereits guten Ergebnisse der ersten Jahreshälfte an. Mit kompromisslosem Fokus auf Frische, Natürlichkeit, Qualität und Genuss ist es dem Segment gelungen, den Umsatz zu steigern, die Innovationskadenz weiter zu erhöhen und Marktanteile zu gewinnen. Zum Wachstum beigetragen haben insbesondere die Geflügel-Convenience-Produkte, die vegetarischen und veganen Spezialitäten sowie der Bereich Seafood. Mit der Akquisition der Noppa AG im Mai 2014 hat das Segment Convenience ihre Kompetenz in der Herstellung von vegetarischen Spezialitäten weiter ausgebaut. Sowohl das Produktportfolio als auch die Kundenbasis der Noppa stärken die Stellung von ORIOR im überproportional wachsenden Markt für vegetarische Convenience Produkte.

Die Rohstoffsituation im Segment Convenience zeigte sich in der Berichtsperiode uneinheitlich: Die Preise für Hartweizengries lagen zu Jahresbeginn noch auf niedrigem Niveau. Aufgrund von Ernteaussfällen im Sommer haben sich die Preise gegen Ende Jahr jedoch stark erhöht. Ähnlich verhielt es sich mit Soja. Die schlechte Sojaernte des Vorjahres in der Schweiz und in Europa hat zu einer Verknappung und damit zu einem Anstieg der Preise geführt. Die Ernte im Herbst 2014 war erfreulich – als Folge der steigenden Nachfrage nach Sojaprodukten wie Tofu werden die Preise jedoch kaum sinken.

Die Nachfrage nach Geflügelprodukten nimmt stetig zu und hat mittlerweile ein Volumen erreicht, das sich durch rein inländische Rohstoffe nicht decken lässt. Aus diesem Grund ist Fredag mit Produzenten in Deutschland Partnerschaften eingegangen. Voraussetzung für die Zusammenarbeit ist, dass die Produzenten nicht nur ihre Geflügelzucht auf die eidgenössischen Tierschutzvorschriften umstellen, sondern auch die hohen Schweizer Standards für die besonders tierfreundliche Stallhaltung (BTS) garantieren.

Geschäftsgang

Das Segment Convenience weist für das Geschäftsjahr 2014 eine Umsatzzunahme und ein Ergebnis über Vorjahresniveau aus. Der Nettoterlös wurde von CHF 199.1 Mio. im Vorjahr auf CHF 207.0 Mio. gesteigert. Der EBITDA für 2014 betrug CHF 29.7 Mio., gegenüber CHF 28.6 Mio. im Vorjahr. Die EBITDA-Marge lag im Vergleich zum Vorjahr unverändert auf 14.3%. Grund für die gleichbleibende Marge war insbesondere der Produktmix.

BRUNO DE GENNARO

CEO A.I. ORIOR GRUPPE (BIS JANUAR 2015)
CEO SEGMENT CONVENIENCE



AB JUNI 2014 WAREN SIE
CEO AD INTERIM DER
ORIOR GRUPPE. WAR DAS
FÜR SIE EINE NEUE DIMENSION
IN DER FÜHRUNG?

Ja, zweifelsohne. Obschon ich schon seit 20 Jahren für ORIOR tätig bin, durfte ich das Unternehmen während der interimistischen Zeit als CEO aus einer neuen Perspektive kennenlernen. Es war eine spannende Zeit und eine echte Herausforderung auf vielen Ebenen. Die Erfahrungen, die ich in diesen Monaten machen durfte, haben mich persönlich und als Führungskraft viel gelehrt – dafür bin ich sehr dankbar.

Für einen CEO bezieht sich die Sicht- und Handlungsweise auf die ganze Gruppe, nicht nur auf einen Geschäftsbereich. Der Fokus auf die Strategie ist spürbar stärker. Gleichzeitig sind tausend Detailfragen zu behandeln. Die Anspruchsgruppen sind sehr vielfältig, ebenso die Themen. Bei all den zusätzlichen Anforderungen war es nicht immer einfach, auch der bisherigen Aufgabe als Convenience-Chef genügend Aufmerksamkeit zu widmen.

Zwei Faktoren haben meine Arbeit in dieser Zeit geprägt: permanentes Setzen von Prioritäten und ein gutes Team. Ich konnte jederzeit auf meine Kolleginnen und Kollegen und auf das Team zählen, sowohl in den Convenience-Firmen als auch am ORIOR-Hauptsitz in Zürich. Ohne ihre Unterstützung wäre diese anspruchsvolle Doppelaufgabe nicht zu erfüllen gewesen.

Innerhalb des Segments hat sich in der Berichtsperiode vor allem Fredag hervorragend entwickelt. Das Kompetenzzentrum konnte in allen Produktgruppen und Kanälen höhere Umsätze verbuchen. Ebenfalls ein gutes Ergebnis erzielte das Kompetenzzentrum Le Patron, vor allem dank dem starken Weihnachtsgeschäft. Einzig das Kompetenzzentrum Pastinella musste Marktanteile abgeben. Der Frisch-Pasta-Markt entwickelt sich generell leicht rückläufig. Zudem drängen vermehrt ausländische Anbieter in diese Produktkategorie.

MICHEL NICK
CEO LE PATRON



**IN DEN TEAM RULES
STEHT: «DIE ZUKUNFT
LIEGT IM NEUEN.»
WAS HAT DIES MIT
DEN MITARBEITENDEN
ZU TUN?**

Le Patron lebt von Menschen, die sich mit der Vielfalt der Produkte und den Facetten der Kreativität auseinandersetzen, um stets Neues hervorzubringen. Die Impulse hierfür stammen von einer unermüdlichen Leidenschaft, immer und überall die Augen und Ohren offen zu halten. So werden private Einkäufe, Ausflüge oder Reisen in ferne Länder zu Inspirationsquellen für unsere Kreationen. Zudem arbeiten bei Le Patron Menschen aus über 25 Nationen – von Albanien über den Kongo bis China. Sie alle bereichern die Ideen-Küche seit vielen Jahren mit ihren kulinarischen Gewohnheiten und Vorlieben.

Diese Innovationskultur, wie wir sie nennen, kann man nicht beauftragen oder fordern – man kann sie nur vorleben und in allen Bereichen und übergreifend fördern. In dieser Hinsicht ist Le Patron das Zugpferd innerhalb der ORIOR Gruppe. Darauf sind wir sehr stolz.

Highlights

Das Segment Convenience hat die hohe Innovationskultur auch im Geschäftsjahr 2014 unter Beweis gestellt: Sowohl für den Detailhandel als auch für den Bereich Food Service (Gastronomie) wurden zahlreiche neue Produkte und Konzepte vorgestellt. Die im Vorjahr eingeführte Detailhandelsmarke «Le Patron» für Premium-Convenience-Produkte von Fredag, Pastinella und Le Patron konnte sich auf nationaler Ebene etablieren und gewinnt weiter an Bekanntheit und Beliebtheit.

Als Antwort auf den gesättigten Pasteten- und Terrinenmarkt hat das Kompetenzzentrum Le Patron im Berichtsjahr innovative Neuheiten auf den Markt gebracht, die dem zunehmenden Bedürfnis nach leichteren Produkten gerecht werden. Die Millefeuilles und Terrinetten enthalten nicht nur neue Aromen und Zutaten, sondern auch die Portionengrößen und die Formen wurden angepasst. Mit dem Projekt «be SMART» unterstützt Le Patron Gastronomiebetriebe in ihrer Planung. Menüs und Menükomponenten, hergestellt nach den bewährten Le Patron-Verfahren, sollen beispielsweise wetterabhängige Stoss- und Leerzeiten optimal überbrücken. Die Idee und das Konzept sind einmalig und stossen bei den Gastronomiekunden auf grosses Interesse.

Das Kompetenzzentrum Fredag hat im Sommer 2014 erstmals Mangrove Shrimps aus Südvietnam importiert. Dabei handelt es sich um Blacktiger Crevetten aus naturnaher Aufzucht. Die Crevetten wachsen entlang der küstennahen Mangroven heran und ernähren sich ausschliesslich von den Ressourcen ihrer Umgebung. Dadurch werden die ökologisch wertvollen Mangrovenwälder nachhaltig geschützt. Fredag erwartet für diese Produkte im ersten Halbjahr 2015 das Naturland-Zertifikat.

Als Antwort auf das herausfordernde Umfeld im Frisch-Pasta-Markt richtete Pastinella im Berichtsjahr den Fokus auf spezielle Rezepturen. Entstanden sind Pasta-Sorten, die Diäten oder Intoleranzen berücksichtigen. Diese Produktgruppe richtet sich neben dem Detailhandel auch an Heime und Spitäler und wird laufend ausgebaut. In diesen

BERNHARD PFULG
COO FREDAG / PASTINELLA
CFO SEGMENT CONVENIENCE



FINANZCHEF VON DREI ORIOR UNITS, SEIT JUNI 2014 INTERIMISTISCHER LEITER VON FREDAG UND PASTINELLA. WIE ORGANISIERT MAN SICH BEI SO VIELEN ZUSATZAUFGABEN?

Das Wichtigste überhaupt ist, ein gutes Team hinter sich zu wissen. Dafür muss man ein gutes Arbeitsumfeld schaffen, Vertrauen aufbauen, die Zusammenarbeit fördern und die Werte, die man verankern will, selbst vorleben.

Wir sind schlank organisiert, das heisst, jeder muss Verantwortung für seinen Bereich übernehmen und Engagement einbringen. Übersichtliche Strukturen und Abläufe erlauben zudem, Prioritäten klar zu formulieren und so den Fokus auf das Wesentliche zu richten. Im Team müssen wir gemeinsam und zielorientiert voranschreiten.

Und nicht zuletzt bin ich überzeugt, dass die Unternehmenskultur den Rahmen setzt für die Haltung und das Tun jedes Einzelnen und des Teams als Ganzes.

Märkten wird eine hohe Kulinarik von den Kundinnen und Kunden sehr geschätzt. Das ist das Erfolgsrezept von ORIOR in diesen Nischen. Unverändert erfolgreich entwickelte sich die Ultra-Frisch-Pasta unter der Marke «La Romagna». Diese High-End-Produkte finden sich im Rahmen von Shop-in-Shop-Konzepten in ausgewählten Premium-Warenhäusern sowie in erstklassigen italienischen Restaurants.

Ausblick

Frisch-Convenience und Ultra-Frisch-Convenience bleiben auch künftig Wachstumsmärkte. Immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten

haben das Bedürfnis nach schnell zubereiteten, qualitativ hochstehenden, gesunden und abwechslungsreichen Mahlzeiten. ORIOR hat in diesen Marktsegmenten eine führende Stellung, die Mitbewerber ziehen jedoch nach. ORIOR wird weiter auf ihre Erfolgsgaranten Innovationenkadenz und kompromisslose Qualität setzen, um die eigene Position zu behaupten.

Weiterhin überproportional zulegen wird auch der Markt für vegetarische und vegane Produkte. Die Dynamik und Entwicklung in diesen Produktsortimenten ist enorm. Es geht nicht mehr nur darum, vegetarisch oder vegan zu essen, im Vordergrund stehen Genuss und Lifestyle. Die Arrondierungsakquisition Noppa AG liefert zusätzliche Impulse für die Weiterentwicklung des Produktportfolios von vegetarischen und veganen Spezialitäten. ORIOR ist in diesem Markt sehr gut aufgestellt, erwartet jedoch einen höheren Wettbewerbsdruck. Zudem besteht das Bedürfnis der Konsumenten nach einem erweiterten Angebot an Produkten, die spezielle Ernährungsformen wie beispielsweise Diäten oder Intoleranzen berücksichtigen. ORIOR ist beim Aufbau und bei der Entwicklung dieser Trend-Märkte an vorderster Front dabei.

Neben Arrondierungen, wie die Übernahme von Noppa AG, ist es nach wie vor erklärtes Ziel von ORIOR, ein Convenience-Food Unternehmen im Ausland zu akquirieren. Trotz intensiver Suche und Evaluation ist dieser Schritt auch im Berichtsjahr nicht gelungen. ORIOR wird weiterhin dranbleiben und an dieser strategischen Stossrichtung arbeiten.

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

NADJA WITTMANN
ASSISTENTIN DER BETRIEBSLEITUNG
BEI ALBERT SPIESS



EIN KLASSIKER NEU INTERPRETIERT

Seit bald 7 Jahren arbeitet Nadja Wittmann bei der Albert Spiess AG. In ihrer Funktion als Assistentin der Betriebsleitung sieht und erlebt sie das tägliche Geschäft aus nächster Nähe. Die gebürtige Engadinerin kocht sehr gerne Bündner Klassiker wie Capuns oder Gerstensuppe.

Dass sich traditionelle Produkte in spannenden Varianten neu interpretieren lassen, zeigt sie uns anhand ihres Rezepts: eines marinierten Bündner Carpaccios mit Spargelsalat.

Bündner Carpaccio mit Spargelsalat

Zutaten

150 Gramm Bündnerfleisch
250 Gramm Spargelspitzen
1 Karotte, ½ Sellerie
6 Kapernäpfel mit Stiel
30 Gramm Sbrinz gehobelt
Saft von einer halben Orange
½ Esslöffel Zitronensaft
1 Teelöffel Senf
2 ½ Esslöffel Olivenöl
2 Teelöffel Aceto Balsamico
Pfeffer aus der Mühle

Zubereitung

Den Senf, einen halben Esslöffel Olivenöl, einen Teelöffel Aceto Balsamico sowie den Zitronensaft zu einer Marinade verrühren. 3–4 Tropfen Wasser mildern die Säure. Marinade auf die Seite stellen. Die Spargelspitzen in Bouillon bissfest kochen. Abseihen und unter kaltem Wasser kurz abschrecken. Die Spargelspitzen zusammen mit Karotten- und Selleriestreifen in eine Schüssel geben. Das restliche Olivenöl zusammen mit dem Balsamico und dem Orangensaft verrühren. Mit Pfeffer aus der Mühle und Salz abschmecken und über den Spargelsalat geben. Vorsichtig untermischen und in einer kleinen Schale oder in der Mitte des Tellers anrichten.

Das Bündnerfleisch auf dem Teller verteilen, mit der Marinade beträufeln, den gehobelten Sbrinz darüber verteilen, mit Pfeffer aus der Mühle würzen und mit den Kapern dekorieren. Dazu Rosmarin-Focaccia oder Toast mit Butter servieren.





ORIOR Corporate und Export

ORIOR Corporate und Export ist verantwortlich für den Export und die Vermarktung der Gruppen-Produkte in den EU-Nachbarländern. Hierfür betreibt ORIOR im französischen Haguenau ein Verteilzentrum für den europäischen Markt. Das Gruppenmanagement und die zentralen Dienste sind ebenfalls in diesem Segment eingeschlossen.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2014	Δ in %	2013
Umsatz mit Dritten	20 700		26 102
Umsatz mit anderen Segmenten	5 396		8 382
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	26 096		34 484
Erlösminderungen	- 143		- 255
Nettoerlös	25 953	- 24.2 %	34 229
Segment EBITDA	- 3 992	+ 21.2 %	- 5 067
Abschreibungen – Sachanlagen	- 956		- 1 296
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 476		- 1 164
Segment Ergebnis (EBIT)	- 6 424	+ 14.7 %	- 7 527
Investitionen			
Anlagevermögen	1 419		1 379

Überblick

Das ORIOR Segment Corporate und Export wurde im Berichtsjahr neu organisiert. ORIOR hat im Mai 2014 das Logistikunternehmen Lineafresca an die Murpf Gruppe verkauft. Lineafresca war innerhalb der ORIOR Gruppe für die Feinverteilung der frischen und gekühlten Produkte verantwortlich. Die bewährte Partnerschaft mit der Murpf AG wird im Rahmen einer strategischen Allianz weitergeführt und vertieft. Entsprechend umfasst das Segment seit Juni 2014 noch die Bereiche Corporate und Export.

Die Informatik legte auch im Geschäftsjahr 2014 das Augenmerk auf die Steigerung der operativen Effizienz. Die bestehende SAP-Landschaft wurde einer Benchmarking-Analyse unterzogen, woraus Massnahmen zur Senkung der Betriebskosten abgeleitet werden konnten. Damit sich die laufend ändernden Geschäftsanforderungen auch IT-mässig umsetzen liessen, wurde das SAP der ORIOR Gruppe auf den neuesten Release (EHP7) angehoben. Zudem bot die Informatik den rund 200 Anwenderinnen und Anwendern innerhalb der ORIOR Gruppe Schulungen zu spezifischen Themen an, wodurch die Nutzung zusätzlich eine Optimierung erfuhr.

Geschäftsgang Export

Das Exportgeschäft von ORIOR vermochte im Jahr 2014 die Erwartungen nicht zu erfüllen. Der Nettoerlös reduzierte sich von CHF 22.3 Mio. im Vorjahr auf CHF 19.5 Mio. Der Rückgang entstand in der ersten Jahreshälfte und konnte im zweiten Halbjahr nur zu einem geringen Teil aufgefangen werden. Verantwortlich dafür war der Hauptmarkt Frankreich, in dem sich das wirtschaftliche Umfeld nach wie vor als schwierig präsentierte. Hinzu kam der Konkurs eines für ORIOR wichtigen Distributors, wodurch Debitorenverluste von über CHF 1.0 Mio. hingenommen werden mussten. Dies hat zusätzlich auf den EBITDA gedrückt. Erfreulich war das Wachstum bei den vegetarischen und veganen Produkten der Marke «Nature Gourmet». Insbesondere in Deutschland legten die Umsätze weiter zu.

Der starke Schweizer Franken wird die Exporte ohne Zweifel erschweren. Vor diesem Hintergrund erwartet ORIOR für 2015 erneut ein leicht rückläufiges Exportgeschäft. Aufgrund des überschaubaren Exportumsatzes wird sich ein anhaltend starker Schweizer Franken nur gering auf die Rentabilität der gesamten Gruppe auswirken. Zusammen mit den Einkaufspreisen in den unterschiedlichen Bereichen im Ausland wird daher kein bzw. allenfalls ein leicht positiver Effekt erwartet. Entscheidend wird sein, wie sich der Franken in den nächsten Monaten entwickelt und wie die verschiedenen Akteure darauf reagieren.

JOACHIM HUBER
CIO ORIOR GRUPPE



KOMMUNIKATION, OB
VERBAL ODER DIGITAL,
SCHEINT ALLGEGENWÄRTIG.
WELCHE ART VON
KOMMUNIKATION FÖRDERN
UND FÖRDERN SIE
IN IHREM TEAM?

Informatik ist Dienstleistung und Teamspirit – beides lebt von der Kommunikation. Diesem Leitgedanken entsprechend, fördere und fordere ich die Kommunikationskultur. Gespräche zu pflegen, zuzuhören und Verbindlichkeit zu schaffen, ist dabei unumgänglich.

Die verbale Kommunikation ziehe ich für Diskussionspunkte und Fragestellungen grundsätzlich immer vor. Wenn es hingegen darum geht, Abmachungen, Vorgehensweisen und Vereinbarungen festzuhalten, bietet sich das geschriebene Wort an. Die digitale Kommunikation, also E-Mails und dergleichen, sind für mich dabei unterstützende Mittel zum Zweck.

Jeder Fachbereich hat seine eigene «Sprache», spezifische Fachbegriffe, organisatorische Eigenheiten oder gesetzliche Anforderungen. Aktives Zuhören, Nachfragen bei Unklarheiten und eine aufrichtige Feedbackkultur stellen die Weichen für eine gute Kommunikation; und legen somit die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.



—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

ANDREAS STADELMANN
PRODUKT-ENTWICKLER
BEI LE PATRON



«HERAUSFORDERUNGEN
SIND FÜR MICH ANSPORN,
DAS BESTE ZU GEBEN.»

Als gelernter Koch mit Erfahrung in diversen mit Auszeichnungen prämierten Saison- und Jahresbetrieben hat Andreas Stadelmann von besten Koch-Künstlern gelernt. Heute arbeitet er als Produkt-Entwickler bei Le Patron und tüfelt ständig an neuen Rezepturen und Gerichten für den Detailhandel und die Gastronomie.

Kalbsroulade in Marsala-Jus mit Safranrisotto

Rezepte, so sagt er, gibt er keine aus der Hand. Denn bei Le Patron entwickelt er fertige Gerichte, die keiner weiteren Nachbesserung bedürfen. Andreas Stadelmann erzählt uns aber von einem tollen Projekt.

Zusammen mit der Schweizer Kochnationalmannschaft hat er eine Auswahl an Vorspeisen und Hauptgerichten für die Elvetino Zug-Restaurants kreiert. Die Anforderungen waren hochgesteckt. Produkte anzubieten, welche das Siegel «Frisch» verdienen und gleichzeitig den eingeschränkten Möglichkeiten an Bord der Züge gerecht werden, war kein einfaches Unterfangen.

Allein für die gefüllte Kalbsroulade in Marsala-Jus mit Safranrisotto arbeitete Andreas Stadelmann wochenlang. Als schwierig zu erreichen, stellte sich zum einen die richtige Konsistenz des Risottos heraus und zum anderen, dass die Erbsen nicht «zermatscht» werden. Auch die Füllung der Kalbsroulade, die Spinat enthält, war eine Herausforderung. Der Spinat sollte schön untergemischt sein, durfte aber nicht zu fein gehackt werden, da sonst die ganze Füllung grünlich wirkt. Schliesslich ist es gelungen, dieses tolle Gericht so zu entwickeln, dass es alle geforderten Kriterien erfüllt und geschmacklich sowie qualitativ höchsten Ansprüchen genügt.

Corporate Governance-Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance-Grundsätze schützen die Interessen von Aktionärinnen und Aktionären sowie anderen Anspruchsgruppen und unterstützen die ORIOR Gruppe beim Erzielen einer nachhaltigen Entwicklung. Sie orientieren sich am Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (2014). Die folgenden Angaben entsprechen den aktuellen Richtlinien betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 1. September 2014.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Die ORIOR AG, die Muttergesellschaft der ORIOR Gruppe, hat ihren Sitz in Zürich. Hinweise zu Valorennummer und ISIN-Code sowie Börsenkapitalisierung sind im Kapitel «Aktieninformationen» des Geschäftsberichts zu finden.

Die zum Konsolidierungskreis der Gruppe gehörenden Tochtergesellschaften sind mit Firmensitz, Aktienkapital und Beteiligungsquote im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 43, aufgeführt. Im Konsolidierungskreis sind neben der Muttergesellschaft ausschliesslich nicht kotierte Gesellschaften enthalten.

Konzernstruktur per 31. Dezember 2014

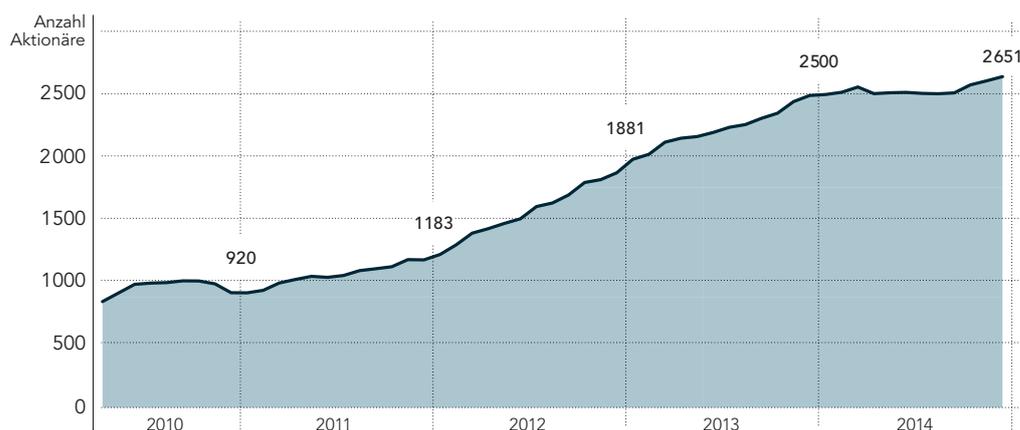


Am 1. Februar 2015 übernahm Daniel Lutz die Führung der ORIOR Gruppe von Bruno de Gennaro, welcher die Gruppe ad interim seit Juni 2014 geführt hatte. Bruno de Gennaro fungiert wieder in seiner früheren Position als Leiter des ORIOR Segments Convenience.

Am 8. Januar 2015 orientierte ORIOR zudem darüber, dass Ricarda Demarmels vom Verwaltungsrat zur neuen CFO und zum Mitglied des Management Board ernannt wurde. Sie übernimmt im April 2015 das Amt der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi, welche sich entschlossen hat, etwas kürzer zu treten. Hélène Weber-Dubi steht ORIOR für Spezialaufgaben im Bereich Management Services weiterhin zur Verfügung.

Aktionariatsentwicklung

Per 31. Dezember 2014 zählte ORIOR gemäss dem Aktienregister 2 651 Aktionärinnen und Aktionäre. Dies entspricht einer erneuten Zunahme der Aktionärsbasis während des Berichtsjahrs. Nachfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung der Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre seit dem IPO im April 2010:



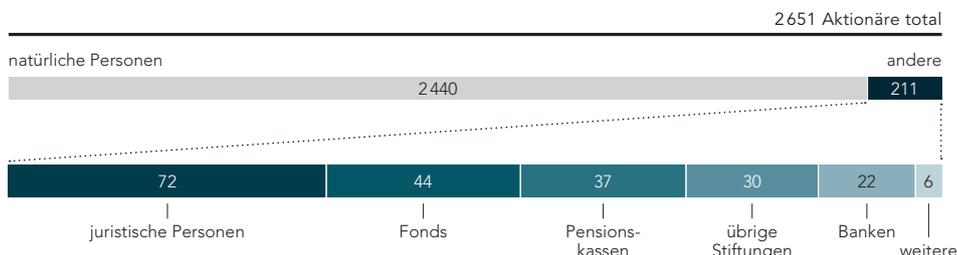
Verteilung der Aktien

Am 31. Dezember 2014 hielten die 2 651 im Aktienregister eingetragenen Aktionäre 80.4% des gesamten Aktienkapitals. Die Verteilung der Aktien am 31. Dezember 2014 nach Anzahl der gehaltenen Aktien, nach Kategorien sowie nach Ländern setzte sich wie folgt zusammen.

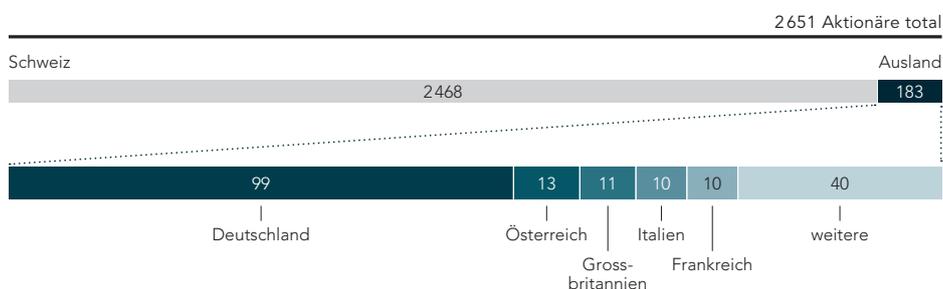
Aktienbesitz der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2014 nach Anzahl der gehaltenen Aktien:

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre	Total Anzahl Aktien
1 – 10	162	1 059
11 – 100	634	41 548
101 – 1 000	1 590	615 162
1 001 – 10 000	225	710 181
10 001 – 100 000	33	1 076 642
100 001 – 5 925 000	7	2 317 414
Total	2 651	4 762 006

Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2014 nach Kategorien:



Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2014 nach Ländern:



Bedeutende Aktionäre

Gemäss den erhaltenen Mitteilungen halten per 31. Dezember 2014 folgende Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
Ernst Göhner Stiftung (CH)	620 000	10.46	Mitteilung 05.10.2012
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	385 000	6.50	Mitteilung 24.02.2012
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	368 121	6.21	Mitteilung 28.02.2012
Schroders Plc (GB)	352 856	5.95	Mitteilung 18.06.2014
Rolf U. Sutter (CH)	199 300	3.36	Mitteilung 12.10.2012
Credit Suisse Funds AG (CH)	184 347	3.11	Mitteilung 02.10.2014
Schroder Investment Management (Switzerland) AG (CH)	182 556	3.08	Mitteilung 20.12.2012

Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert:

Publikationsdatum	Aktionär	Grund für Bekanntmachung	Neue Beteiligung
18.02.2014	Credit Suisse Funds AG (CH)	Veräusserung	< 3 %
28.02.2014	Schroders Plc (GB)	Veräusserung	2.99 %
18.06.2014	Schroders Plc (GB)	Konsolidierung	5.95 %
05.09.2014	Vanguard International Explorer Fund (USA)	Veräusserung	2.93 %
10.09.2014	Credit Suisse Funds AG (CH)	Erwerb	3.2 %
24.09.2014	Credit Suisse Funds AG (CH)	Veräusserung	< 3 %
02.10.2014	Credit Suisse Funds AG (CH)	Erwerb	3.11 %

Detaillierte Angaben zu diesen Mitteilungen finden sich unter: http://www.six-swiss-exchange.com/shares/companies/major_shareholders_de.html

Am 3. Februar 2015 wurde die ORIOR AG darüber unterrichtet, dass Schroders Plc per 2. Februar 2015 den Schwellenwert von 5 % unterschritten habe.

Der ORIOR AG sind per 10. Februar 2015 keine anderen Personen bekannt, die direkt oder indirekt mehr als 3 % des Aktienkapitals der Gesellschaft halten. Ausserdem sind der ORIOR AG keine wesentlichen Vereinbarungen und keine wesentlichen Absprachen unter Aktionären in Bezug auf Namenaktien der ORIOR AG bekannt.

Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

2 Kapitalstruktur

Aktienkapital

in CHF	31.12.2014	31.12.2013	31.12.2012
Ordentliches Aktienkapital	23 700 000	23 700 000	23 700 000
Bedingtes Aktienkapital	714 256	714 256	714 256
Genehmigtes Aktienkapital	4 761 704	4 761 704	4 761 704
Eigene Aktien	712 388	470 965	582 408

Ordentliches Kapital

Das Aktienkapital der ORIOR AG ist voll liberiert und beträgt CHF 23 700 000. Es ist aufgeteilt in 5 925 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von je CHF 4.00. Es besteht nur eine Kategorie von Namenaktien. Weitere Informationen zu den Aktien befinden sich im Kapitel «Aktieninformationen» des Geschäftsberichts.

Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann im Maximalbetrag von CHF 714 256 durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten erhöht werden. Die Optionsrechte können nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre ist für diese bedingte Kapitalerhöhung ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch Ausübung von Optionsrechten sowie jede nachfolgende Übertragung unterliegen den Eintragungsbeschränkungen gemäss Artikel 5 und 6 der Statuten der Gesellschaft.

Genehmigtes Kapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis spätestens am 25. März 2016 durch Ausgabe von maximal 1 190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt CHF 4 761 704 nominal zu erhöhen. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Eintragungsbeschränkungen gemäss Artikel 5 und 6 der Statuten.

Der Verwaltungsrat ist berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschliessen und Dritten zuzuweisen,

- (i) wenn solche neuen Aktien für die Übernahme von Unternehmen durch Aktien-tausch oder zur Finanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmens-teilen oder Beteiligungen oder von neuen Investitionsvorhaben der Gesellschaft verwendet werden sollen,

- (ii) im Fall nationaler und internationaler Platzierung von Aktien,
- (iii) im Fall einer Mehrzuteilungsoption (Greenshoe), welche einem oder mehreren Finanzinstituten im Zusammenhang mit der Platzierung von Aktien gewährt wird,
- (iv) im Fall der Umwandlung von Darlehen, Wertschriften oder Wertrechten in Aktien.

Nicht ausgeübte Bezugsrechte stehen zur Verfügung des Verwaltungsrats, der diese im Interesse der Gesellschaft verwendet.

Kapitalveränderungen

An der ausserordentlichen Generalversammlung vom 9. April 2010 wurde beschlossen, dass das Aktienkapital bestehend aus 170 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 100.00 in 4 250 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 4.00 aufgeteilt wird.

Die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 hat beschlossen, dass der Verwaltungsrat das Aktienkapital innert 3 Monaten von CHF 17 Mio. auf maximal CHF 97 Mio. erhöhen kann. Am 21. April 2010 wurde das Aktienkapital der ORIOR AG um 1 675 000 Namenaktien bzw. CHF 6.7 Mio. erhöht.

Zudem beschloss die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 die Bildung von bedingtem Aktienkapital im Betrag von CHF 714 256 und von genehmigtem Aktienkapital im Betrag von CHF 4 761 704.

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben:

	2014	2013	2012	2011	2010
Anzahl am Markt erworbener eigener Aktien	28 690	30 068	2 100	5 635	8 510
Durchschnittlicher Preis je Aktie in CHF	53.66	50.70	46.43	51.41	46.60

Partizipations- und Genussscheine

Die ORIOR Gruppe hat keine Partizipations- oder Genussscheine ausstehend.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Die Namenaktien der ORIOR AG können unbeschränkt übertragen werden. Einzige Voraussetzung für die Eintragung im Aktienregister ist eine Erklärung des Erwerbers, dass die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung erworben wurden. Ansonsten bestehen keine weiteren Eintragungsbeschränkungen. Einzelne Personen, welche im Eintragungsgesuch nicht ausdrücklich erklärt haben, die Aktien für eigene Rechnung zu halten (Nominees), werden mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn der betreffende Nominee einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht unterstellt ist und mit dem Verwaltungsrat der Gesellschaft eine Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen hat. Das vom Nominee insgesamt gehaltene Aktienkapital darf 2 % des ausgegebenen Aktienkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten. Der Verwaltungsrat kann über diese Eintragungsgrenze hinaus Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, falls die Nominees Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2 % oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Nominees mit Stimmrecht über die Grenze von 2 % eingetragen.

Wandelanleihen und Optionen

Die ORIOR AG hat weder Wandelanleihen noch Optionen auf Beteiligungsrechte der ORIOR AG ausstehend. Gleiches gilt für die übrigen Konzerngesellschaften.

3 **Verwaltungsrat**

Die Aufgaben des Verwaltungsrats der ORIOR AG richten sich nach dem Schweizerischen Obligationenrecht, den Statuten und dem Organisationsreglement.

Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens drei und höchstens neun Mitgliedern. Am 31. Dezember 2014 gehörten dem Verwaltungsrat sechs Personen an. Alle sechs Mitglieder des Verwaltungsrats sind nichtexekutive Mitglieder. Kein Mitglied des Verwaltungsrats war in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren exekutiv für die ORIOR Gruppe tätig. Wo nicht anders vermerkt, haben die Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur ORIOR AG bzw. zur ORIOR Gruppe. Alle Verwaltungsräte sind Schweizer Staatsangehörige.

Nachfolgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2014, die Funktionen der einzelnen Mitglieder innerhalb des Verwaltungsrats, das Jahr der erstmaligen Wahl in den Verwaltungsrat und die laufende Amtszeit.

Name	Jahrgang	Funktion	Erstes Amtsjahr	Gewählt bis GV
Rolf U. Sutter	1955	Präsident des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2006 ¹	2015
Rolf Friedli	1961	Vizepräsident des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2006	2015
Christoph Clavadetscher	1961	Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitz des Nomination and Compensation Committee	2007	2015
Edgar Fluri	1947	Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitz des Audit Committee	2010	2015
Dominik Sauter	1963	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2013	2015
Monika Walser	1965	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2013	2015

¹ von 2006 bis 2011 Delegierter des Verwaltungsrats

Veränderungen im Jahr 2014

Anton Scherrer stand nach sieben Jahren im Verwaltungsrat nicht mehr für eine weitere Amtsdauer zur Verfügung. Nach Ablauf der Generalversammlung vom 25. März 2014 schied er aus dem Verwaltungsrat aus.



Verwaltungsrat der ORIOR AG

v.l.n.r.

Edgar Fluri	Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitz des Audit Committee
Monika Walser	Mitglied des Verwaltungsrats und Mitglied des Audit Committee
Rolf U. Sutter	Präsident des Verwaltungsrats und Mitglied des Nomination and Compensation Committee
Christoph Clavadetscher	Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitz des Nomination and Compensation Committee
Rolf Friedli	Vizepräsident des Verwaltungsrats und Mitglied des Nomination and Compensation Committee
Dominik Sauter	Mitglied des Verwaltungsrats und Mitglied des Audit Committee

Rolf U. Sutter

**Präsident des Verwaltungsrats,
Mitglied des Nomination and Compensation Committee**

Rolf U. Sutter verfügt über einen Bachelor-Abschluss der Hotelfachhochschule Lausanne und studierte zudem an der Cornell University Ithaca. Von 1981 bis 1989 hatte er verschiedene Positionen bei Railway Buffet, Zürich, sowie bei Mövenpick Holiday Inn, Mövenpick Hotel und Mövenpick Marché Schweiz inne. Von 1989 bis 1997 war er Managing Director/CEO von Mövenpick Marché International. Ab 1993 amtierte er zudem als Mitglied der Geschäftsleitung der Mövenpick Holding AG. Im Laufe dieser Zeit verbrachte er drei Jahre in Deutschland, gründete verschiedene Unternehmen in mehreren Ländern, eröffnete und entwickelte diverse Restaurants in Nordamerika, Asien (mit Hauptsitz in Hongkong und Singapur), im Nahen Osten und in Europa. Von 1997 bis 1999 war er Managing Director für alle Bereiche der Gastronomie des Mövenpick-Konzerns. Nachdem Rolf U. Sutter 1999 seine Position als CEO von ORIOR übernommen hatte, wurde er 2006 als Delegierter der Geschäftsleitung in den Verwaltungsrat gewählt. Rolf U. Sutter trat am 30. April 2011 als operativer Leiter von ORIOR zurück. Der Verwaltungsrat hat ihn an der konstituierenden Sitzung nach der Generalversammlung vom 6. April 2011 zum Verwaltungsratspräsidenten der Gesellschaft gewählt.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Rolf U. Sutter ist Präsident des Verwaltungsrats der Biella-Neher Holding AG, Biel, Mitglied des Verwaltungsrats der Branchenversicherung Schweiz, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der foroom.immobiliengroup AG, Willisau, und Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Getränke AG, Meilen.

Rolf Friedli

**Vizepräsident des Verwaltungsrats,
Mitglied des Nomination and Compensation Committee**

Rolf Friedli hält ein MBA der Universität Chicago. Von 1986 bis 1987 war er für das Investment Banking von Goldman Sachs in New York und London tätig. Von 1988 bis 1994 hatte Rolf Friedli diverse Positionen im Asset Management der Clariden Bank inne. 1994 trat er SBC Warburg bei und 1995 SBC Equity Partners (der Vorgängerorganisation der Capvis Equity Partners AG). Rolf Friedli ist Partner und Präsident des Verwaltungsrats der Capvis Equity Partners AG. Capvis Equity Partners AG war bis zur Kotierung der ORIOR an der SIX Swiss Exchange Mehrheitsaktionär der ORIOR AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Rolf Friedli ist Präsident des Verwaltungsrats der Lista Holding AG, Erlen, Vizepräsident des Verwaltungsrats der Benninger AG, Uzwil, Mitglied des Verwaltungsrats der nicko tours AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der SFC-Koenig AG, Dietikon, Mitglied des Beirats der Ondal Holding GmbH, Hünfeld (D), Mitglied des Global Advisory Board der University of Chicago, Chicago (US), und Mitglied des Global Council der Queen's School of Business, Kingston (CA).

Christoph Clavadetscher

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Vorsitz des Nomination and Compensation Committee**

Christoph Clavadetscher ist diplomierter Kaufmann. Bis 1991 arbeitete er in diversen Detailhandelsfirmen im Bereich Verkauf und Marketing. Von 1992 bis 2005 war er in verschiedenen Positionen bei Coop tätig. So war er Leiter der Verkaufsregion Coop Zentralschweiz-Zürich, Leiter Direktion Trading und Mitglied der Geschäftsleitung mit Verantwortlichkeitsbereich für die Coop-City-Warenhäuser und die Baumarktkette sowie Verwaltungsratspräsident der TopTip AG und der Importparfümerie AG. Von 2005 bis 2009 amtierte er als Managing Director der Dohle Handelsgruppe, Siegburg (D), und von 2009 bis 2011 war er als CEO der Dolma Holding AG in Schlossrued tätig. Von 2011 bis 2013 war er CEO der Möbel Hubacher AG. Seit 2013 ist er Inhaber und Geschäftsführer der Christoph Clavadetscher Consulting GmbH und agiert als professioneller Verwaltungsrat und temporärer Geschäftsführer. Gegenwärtig ist er CEO der Möbel Hubacher AG mit einem Pensum von 30 %.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Christoph Clavadetscher ist Präsident des Verwaltungsrats der PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg, Präsident des Verwaltungsrats der Talsee AG, Hochdorf, Präsident des Verwaltungsrats der famoc AG, Zug, sowie Mitglied des Verwaltungsrats in den mit famoc verbundenen Gesellschaften (Bewilux AG, HOLCLA AG, Unicorn S. A.), Präsident des Verwaltungsrats der Pompidou Group AG, Zug, Mitglied des Verwaltungsrats der Mercato Shop AG, Teufen, Mitglied des Verwaltungsrats der Karl Vögele AG, Uznach, Mitglied des Verwaltungsrats der Christian Binder AG, Zofingen, Mitglied des Verwaltungsrats der Carl Heusser AG, Cham, Mitglied des Verwaltungsrats der Convidis AG, Glattbrugg, Mitglied des Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil, und Delegierter des Verwaltungsrats der Spirella AG, Embrach.

Edgar Fluri

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Vorsitz des Audit Committee**

Edgar Fluri verfügt über einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften der Universität Basel und ist diplomierter Wirtschaftsprüfer. Von 1977 bis 1998 arbeitete er für STG-Coopers & Lybrand, wo er von 1991 bis 1996 stellvertretender Vorsitzender und von 1997 bis 1998 Vorsitzender der Geschäftsleitung sowie Mitglied des internationalen und des europäischen Board von Coopers & Lybrand war. Nach der Fusion zu PricewaterhouseCoopers war Edgar Fluri von 1998 bis 2008 Verwaltungsratspräsident von PricewaterhouseCoopers Schweiz. Zudem war er von 1998 bis 2001 Leiter des Bereichs Wirtschaftsprüfung und -beratung EMEA und von 2002 bis 2005 Mitglied des Global Board von PricewaterhouseCoopers. Edgar Fluri war von 1987 bis 2012 nebenamtlicher Dozent für Wirtschaftsprüfung an der Universität Basel und wurde 1997 zum Titularprofessor ernannt.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Edgar Fluri ist Mitglied des Verwaltungsrats der Bank La Roche & Co AG, Basel, Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim an der Ruhr (D), Mitglied des Stiftungsrats der Beyeler Stiftung, Basel, sowie des Verwaltungsrats der Beyeler Museum AG und des Verwaltungsrats der Galerie Beyeler AG, Basel.

Dominik Sauter

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Mitglied des Audit Committee**

Dominik Sauter verfügt über einen Abschluss als Dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich). Bis 1991 arbeitete er als Verfahreningenieur in der Ems-Chemie in Domat/Ems und in Japan. Von 1991 bis 2000 arbeitete er im Familienunternehmen Sauter AG, Sulgen, wo er zuletzt als Leiter Verkauf und Marketing tätig war und das Amt des Verwaltungsratspräsidenten ausübte. Von 2000 bis 2008 war er bei Belimed, welche weltweit Reinigungs- und Sterilisationsanlagen für Spitäler, Labors und die Pharmaindustrie herstellt und vertreibt, als Mitglied der Gruppenleitung für Verkauf, Marketing und die Geschäftsentwicklung verantwortlich. Dominik Sauter ist CEO der EGS Beteiligungen AG in Zürich, der Beteiligungsgesellschaft der Ernst Göhner Stiftung mit Fokus auf schweizerische Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Dominik Sauter ist Vizepräsident des Verwaltungsrats der Biella-Neher Holding AG, Biel, Mitglied des Verwaltungsrats der Boucledor SA, Meyrin, und Mitglied des Verwaltungsrats der Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen.

Monika Walser

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Mitglied des Audit Committee**

Monika Walser verfügt unter anderem über einen Masterabschluss in technischer und rhetorischer Kommunikation der University of Michigan. Bis 2000 war sie in verschiedenen Funktionen vor allem im Marketing und Verkauf tätig. Von 2000 bis 2004 war sie Chief Communication Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der TDC Switzerland AG (Sunrise). Von 2005 bis 2009 war sie als Leiterin Kommunikation und Personalwesen sowie stellvertretende Geschäftsführerin für die Swissgrid AG tätig und ab 2006 parallel für die UCTE, den Dachverband der Betreiber von elektrischen Übertragungsnetzen Europas in Brüssel, als Verantwortliche für Kommunikation und politische Anliegen. Seit 2009 ist sie Partnerin der WAEGA-Group AG, Zürich, und von 2009 bis 2014 war sie Geschäftsführerin des Schweizer Taschen- und Accessoires-Herstellers Freitag lab AG, Zürich. Im Frühjahr 2014 übernahm sie die Geschäftsführung der de Sede AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Monika Walser ist Mitglied des Verwaltungsrats der Sanitas Beteiligungen AG, Zürich, und Mitglied des Verwaltungsrats der Carletto AG, Wädenswil.

Weitere Tätigkeiten und Interessenverbindungen

Mitglieder des Verwaltungsrats dürfen gemäss den Statuten der Gesellschaft nicht mehr als fünf weitere Mandate in den obersten Leitungs- oder Verwaltungsorganen von börsenkotierten Gesellschaften sowie acht weitere solche Mandate bei nicht kotierten Rechtseinheiten, die verpflichtet sind, sich ins Handelsregister oder ein entsprechendes ausländisches Register eintragen zu lassen, gleichzeitig ausüben. Soweit die Höchstzahl von Mandaten in börsenkotierten Gesellschaften durch ein Mitglied nicht erreicht wird, erhöht sich die Anzahl zulässiger Mandate in nicht kotierten Rechtseinheiten im entsprechenden Umfang. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen sind mit Zustimmung des Verwaltungsrats zulässig.

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Verwaltungsrats» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Verwaltungsrats eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlichrechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

Wahl und Organisation des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden von der Generalversammlung einzeln für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig.

Der Präsident wird von der Generalversammlung für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig. Fällt der Präsident aus, so ernennt der Verwaltungsrat eines seiner Mitglieder zum Präsidenten ad interim für die verbleibende Amtsdauer. Bei Abwesenheit wird der Präsident vom Vizepräsident oder einem anderen Mitglied des Verwaltungsrats vertreten.

Unter Vorbehalt der gesetzlichen Bestimmungen und der Statuten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst. Er wählt aus seinem Kreis einen Vizepräsidenten und kann einen Sekretär bezeichnen, der nicht Verwaltungsratsmitglied zu sein braucht.

Der Verwaltungsrat kann zur Wahrnehmung auch unübertragbarer und unentziehbarer Aufgaben aus seiner Mitte Ausschüsse bestellen und diese oder einzelne seiner Mitglieder mit der Vorbereitung und Ausführung seiner Beschlüsse, der Überwachung der Geschäfte sowie mit begleitenden Sonderaufgaben betrauen. Die Ausschüsse haben keine Beschlusskompetenzen. Als ständige Ausschüsse sind namentlich das Audit Committee und das Nomination and Compensation Committee eingesetzt.

Der Verwaltungsrat tagt, so oft es die Geschäfte erfordern, jedoch mindestens sechsmal pro Jahr. Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 hielt der Verwaltungsrat elf Sitzungen ab, zwei davon per Telefonkonferenz. Zudem fand ein Verwaltungsrats-Workshop statt. Es wurde kein Beschluss auf dem Zirkularweg gefasst. Die Sitzungen dauerten durchschnittlich rund vier Stunden, die Telefonkonferenz rund 30 Minuten, der Workshop 1.5 Tage. Alle Mitglieder haben an allen Sitzungen teilgenommen, mit der Ausnahme von Anton Scherrer, welcher an zwei Verwaltungsrats-sitzungen und an einer Telefonkonferenz teilgenommen hat und nach Ablauf der Generalversammlung am 25. März 2014 aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden ist.

Jedes Mitglied kann die Einberufung einer Verwaltungsratssitzung oder die Aufnahme eines Traktandums verlangen. An den Sitzungen nehmen neben den Verwaltungsräten der CEO, der CFO und je nach Thematik auch einzelne Mitglieder des Managements teil.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn und solange mindestens die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Beschlüsse werden mit der Mehrheit der Stimmen der anwesenden Mitglieder gefasst. Jedem Mitglied steht eine Stimme zu. Der Vorsitzende hat den Stichentscheid.

Funktionen und Befugnisse

Der Verwaltungsrat ist, vorbehaltlich der Aufgaben und Befugnisse der Generalversammlung, das höchste Leitungsorgan der Gesellschaft. Des Weiteren ist der Verwaltungsrat für die Oberaufsicht der Gesellschaft verantwortlich. Der Verwaltungsrat hat die Befugnis zur Vornahme aller Handlungen, die der Geschäftszweck der Gesellschaft mit sich bringt. Der Verwaltungsrat kann in allen Angelegenheiten Beschluss fassen, die nicht nach Gesetz oder Statuten der Gesellschaft einem anderen Organ vorbehalten sind.

Gemäss Artikel 18 der Statuten der Gesellschaft hat der Verwaltungsrat insbesondere folgende unübertragbare und unentziehbare Aufgaben:

- Die Oberleitung der Gesellschaft und die Erteilung der nötigen Weisungen.
- Die Festlegung der Organisation.
- Die Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle sowie der Finanzplanung.
- Die Ernennung und Abberufung der mit der Geschäftsführung und der Vertretung betrauten Personen und die Regelung der Zeichnungsberechtigung.
- Die Oberaufsicht über die mit der Geschäftsführung betrauten Personen, namentlich im Hinblick auf die Befolgung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen.
- Die Erstellung des Geschäftsberichts und des Vergütungsberichts sowie die Vorbereitung der Generalversammlung und die Ausführung ihrer Beschlüsse.
- Die Beschlussfassung über die nachträgliche Leistung von Einlagen auf nicht vollständig liberierten Aktien und daraus folgende Statutenänderungen.
- Die Beschlussfassung über die Erhöhung des Aktienkapitals, soweit dies in der Kompetenz des Verwaltungsrats liegt (Art. 651 Abs. 4 OR), Feststellung von Kapitalerhöhungen, die Erstellung des Kapitalerhöhungsberichts und die Vornahme der entsprechenden Statutenänderungen.
- Die gemäss Fusionsgesetz und anderer Gesetze unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben und Befugnisse des Verwaltungsrats.
- Die Benachrichtigung des Richters im Fall der Überschuldung.

Darüber hinaus hat der Verwaltungsrat gemäss Artikel 3.4 des Organisationsreglements der Gesellschaft folgende ausschliessliche Befugnisse und Aufgaben:

- Die Genehmigung der Geschäftsstrategie, Beschlussfassung über die Aufnahme neuer und die Einstellung bestehender Geschäftsaktivitäten sowie Genehmigung und Beschluss des Budgets der Gesellschaft.
- Die Zustimmung zu denjenigen Geschäften, welche der CEO bzw. das Management Board dem Verwaltungsrat gemäss einer durch den Verwaltungsrat zu beschliessenden Kompetenzregelung vorzulegen hat oder freiwillig vorlegt.
- Der Beschluss und alle eventuellen Ergänzungen oder Abänderungen von Programmen zur Gewährung von Leistungsanreizen für Mitarbeitende durch Kapitalbeteiligung, Aktienoptionen oder Kaufverträge über Aktien.
- Die Ausgabe von Anleihen (einschliesslich Wandel- und Optionsanleihen) oder sonstigen Finanzmarktinstrumenten.
- Die Beschlüsse zur Eingehung finanzieller Verbindlichkeiten oder Eventualverbindlichkeiten von über CHF 2 Mio., die ausserhalb des vom Verwaltungsrat bewilligten Budgets sind.

Soweit gesetzlich zulässig und vorbehaltenlich der dem Verwaltungsrat aufgrund der Statuten und des Organisationsreglements der Gesellschaft vorbehaltenen Kompetenzen, delegiert der Verwaltungsrat die gesamte Geschäftsführung der Gesellschaft an das Management Board.

Gemäss Artikel 3.5 des Organisationsreglements der Gesellschaft hat der Verwaltungsrat gewisse Aufgaben an den Präsidenten des Verwaltungsrats delegiert. Der Verwaltungsratspräsident beruft die Verwaltungsratssitzungen und die Generalversammlungen ein und leitet diese. Zudem vertritt er den Verwaltungsrat gegenüber der Öffentlichkeit, den Behörden und den Aktionären. Der Präsident veranlasst und überwacht die rechtzeitige und ausreichende Information des Verwaltungsrats. Er überwacht ebenfalls den Vollzug der vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen.

Im Falle von ausserordentlichen Ereignissen mit hoher Dringlichkeit ist der Präsident berechtigt und verpflichtet, auch im Kompetenzbereich des Gesamtverwaltungsrats, Sofortmassnahmen anzuordnen. Der Verwaltungsrat ist so rasch als möglich zu informieren und in geeigneter Weise in die Entscheidungsfindung einzubeziehen.

Audit Committee

Das Audit Committee ist ein ständiger Ausschuss gemäss Artikel 4.1 des Organisationsreglements, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht, soweit diese die Integrität der Abschlüsse, die Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften (Compliance), die Leistung des internen Kontrollsystems, die Qualifikation und Leistung der externen Revisoren sowie die Leistungen der internen Revisoren betrifft.

Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Verwaltungsrat ernennt die Mitglieder des Audit Committee sowie dessen Vorsitzenden aus dem Kreis der unabhängigen, nicht an der Geschäftsleitung beteiligten Verwaltungsratsmitglieder für die Amtsdauer von einem Jahr. Mindestens ein Mitglied des Audit Committee muss gemäss Feststellung des Verwaltungsrats über aktuelle und sachdienliche Finanzkenntnisse verfügen (Finanzexperte). Dem Audit Committee gehörten per 31. Dezember 2014 Edgar Fluri (Vorsitz, Finanzexperte), Dominik Sauter und Monika Walser an. Hélène Weber-Dubi nahm als CFO an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Audit Committee hat folgende Pflichten:

- Die Prüfung und Beurteilung der Wirksamkeit der externen und internen Revisoren, insbesondere auch deren Unabhängigkeit.
- Die Prüfung und Beurteilung des Revisionsumfangs und -plans, des Prüfungsverfahrens sowie der Ergebnisse der externen und internen Revision sowie Überprüfung, ob die Empfehlungen der externen und internen Revisoren umgesetzt wurden.
- Die Kenntnisnahme von den Revisionsberichten und Besprechung mit den Revisoren.
- Die Abgabe von Empfehlungen bezüglich der Ernennung des externen Revisors an den Verwaltungsrat, welche dieser den Aktionären an der Generalversammlung zur Genehmigung unterbreitet.
- Die Genehmigung des Honorars und der Mandatsbedingungen des externen Revisors.
- Die Beurteilung der internen Kontrollen und des von der Geschäftsleitung eingerichteten Risikomanagements sowie der zur Risikominderung vorgeschlagenen Massnahmen.
- Die Beurteilung der Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften, Organisationsreglementen und der Corporate Governance innerhalb der Gesellschaft (Compliance).
- In Zusammenarbeit mit den Revisoren, dem CEO und dem CFO die Überprüfung, ob die Rechnungslegungsgrundsätze und die finanziellen Kontrollmechanismen der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften angesichts der Grösse und Komplexität der Gesellschaft angemessen sind.
- Die Überprüfung der statutarischen und konsolidierten Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie gegebenenfalls weiterer rechnungslegungsbezogener Dokumentationen der Gesellschaft und deren Besprechung mit der Geschäftsleitung und den Revisoren, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt werden.
- Die Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats.
- Die Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Audit Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 hielt das Audit Committee fünf Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Mit Ausnahme von Monika Walser, die an der Sitzung vom 11. August 2014 nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder an allen Sitzungen teil.

Nomination and Compensation Committee

Das Nomination and Compensation Committee ist ein ständiger Ausschuss gemäss Artikel 4.2 des Organisationsreglements, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Vorbereitung der Entscheidungsprozesse und der Beschlussfassung sowie bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht.

Das Nomination and Compensation Committee erfüllt in seiner Organisation sowie in seinem Aufgabenbereich sämtliche Anforderungen eines Vergütungsausschusses im Sinne von Artikel 7 der VegüV und Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft.

Nähere Angaben zur Organisation sowie zu den Aufgaben und Pflichten des Nomination and Compensation Committee finden sich im Vergütungsbericht auf Seite 56.

Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Management Board

Der Verwaltungsrat trägt letztlich die Verantwortung für die Geschäfte und Angelegenheiten der Gesellschaft. Sämtliche Geschäftsleitungsaufgaben, welche nicht durch das Gesetz oder die Statuten rechtlich oder ausdrücklich dem Verwaltungsrat oder einem anderen Organ zugewiesen sind, werden vom Management Board wahrgenommen. Der CEO ist der Vorsitzende des Management Board und hat Weisungsrecht gegenüber den restlichen Mitgliedern. Die Mitglieder des Management Board führen die täglichen Geschäfte selbstständig im Rahmen der vom Verwaltungsrat beschlossenen Unternehmensstrategie sowie der Budget- und Unternehmensziele.

Die Abgrenzung der Verantwortlichkeiten von Verwaltungsrat und Management Board sind im Organisationsreglement der ORIOR AG festgelegt.

Das Organisationsreglement und die Reglemente (Charters) für das Audit Committee und für das Nomination and Compensation Committee können im Internet unter <http://www.orior.ch/Ueber-uns/Corporate-Governance> eingesehen werden.

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber dem Management Board

Der CEO orientiert den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, Abweichungen vom Budget und wichtige Geschäftsvorfälle.

Zwischen den Sitzungen wird der Verwaltungsrat monatlich umfassend über den laufenden Geschäftsgang und die finanzielle Situation des Unternehmens in schriftlicher Form informiert. Dieses Monatsreporting beinhaltet die aktuellen Angaben über Geschäftsgang und Abschluss der Gruppe, der Segmente sowie der Kompetenzzentren einschliesslich eines ausführlichen Kommentars. Weiter werden Angaben zur Aktienkursentwicklung und zum Aktionariat gemacht.

Einmal jährlich nimmt der Verwaltungsrat an einem Strategie-Workshop teil, der rund 1.5 Tage dauert. Auf der Tagesordnung stehen unter anderem die Überprüfung der strategischen Ziele, das Risikomanagement sowie die Mittelfristplanung für die drei folgenden Jahre. Diese wird mit den jeweiligen Segmentsleitern und den Leitern der Kompetenzzentren detailliert besprochen. Dabei orientiert sich der Verwaltungsrat direkt über laufende strategische und operative Projekte und erzielte Resultate.

Zusätzlich zur 3-Jahres-Planung erhält der Verwaltungsrat zweimal jährlich eine Prognose des zu erwartenden Jahresabschlusses.

Darüber hinaus stehen der Präsident des Verwaltungsrats und der CEO in engem, regelmässigem Kontakt. Mindestens zweimal pro Monat werden der Geschäftsgang sowie alle wesentlichen unternehmenspolitischen Fragen an institutionalisierten Arbeitssitzungen diskutiert. Zudem findet ein intensiver, informeller Informationsaustausch statt. Der Verwaltungsratspräsident ist eng mit dem Unternehmen verbunden und fokussiert vor allem auf strategische Themen und Projekte. Jedes Mitglied des Verwaltungsrats kann einzeln von den mit der Geschäftsführung der Gesellschaft betrauten Personen Informationen über den Verlauf der Geschäfte verlangen.

Ausserordentliche Vorfälle sind den Mitgliedern des Verwaltungsrats vom CEO oder vom Vorsitzenden des zuständigen Ausschusses unverzüglich zur Kenntnis zu bringen.

Risikomanagement

Die ORIOR Gruppe verfügt über ein implementiertes Risikomanagement für sämtliche Gruppengesellschaften. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten Risiko-identifikation werden die für die Gesellschaft wesentlichen Risiken beurteilt und auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen werden diese Risiken bewirtschaftet. Neben dieser periodischen Beurteilung der Risiken durch den Verwaltungsrat pflegt die ORIOR Gruppe ein aktives «What-if»-Risikomanagement in den Gruppengesellschaften. «What-if»-Szenarien stellen auch einen festen Bestandteil der Budget- sowie der 3-Jahres-Planungen der Gruppengesellschaften dar.

Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem (IKS) wird fortlaufend erweitert und verbessert. Es dient der kontinuierlichen Optimierung der Geschäftstätigkeiten und hat das Ziel, die nötigen Abläufe und Instrumente zur Erkennung und Steuerung von Risiken sicherzustellen. Das System erfüllt die gesetzlichen Anforderungen der Schweiz und wird den Bedürfnissen eines Unternehmens in der Grösse der ORIOR gerecht.

Das IKS der ORIOR Gruppe wurde in Anlehnung an das COSO-Framework erarbeitet. Nebst den Kontrollen betreffend Einhaltung strategischer und betrieblicher Ziele (Strategic, Operations) sowie der Regeleinhaltung (Compliance) wurde das IKS vor allem auf die Risiken bezüglich der finanziellen Berichterstattung (Reporting) in allen Konzerngesellschaften ausgerichtet.

Die Einhaltung und Wirksamkeit des IKS wird regelmässig durch die interne Revision geprüft. 2014 wurde der Prüfungsschwerpunkt auf die Prozesse im Umfeld des Verkaufs Food Service (Gastronomie) gelegt. Zudem nimmt die externe Revisionsstelle angemessene Prüfungshandlungen vor, um zu beurteilen, ob ein IKS existiert. Sie bestätigt dies in ihrem Prüfungsbericht.

Interne Revision

Die interne Revision unterstützt den Verwaltungsrat bei der Wahrnehmung seiner Überwachungs- und Kontrollaufgaben, insbesondere auch bei den Tochtergesellschaften. Die interne Revision erbringt eine unabhängige und objektive Prüfungs- und Beratungsdienstleistung, welche darauf ausgerichtet ist, Mehrwert zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Sie unterstützt das Unternehmen bei der Erreichung seiner Ziele, indem sie mit einem systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements, der Kontrollen und der Führungs- und Überwachungsprozesse bewertet und diese verbessern hilft.

Die Aufgaben der internen Revision umfassen unter anderem folgende Aktivitäten:

- Die Prüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit geplanter und vorhandener interner Kontrollen.
- Die Unterstützung des Austauschs von Good Practice und Know-how innerhalb der Organisation.
- Die Prüfung der Verlässlichkeit und Integrität von finanziellen und operativen Informationen der ORIOR, einschliesslich der Art und Weise der Identifikation, Messung, Klassifizierung und Berichterstattung solcher Informationen.
- Die Prüfung der durch das Management etablierten Systeme zur Sicherstellung der Einhaltung von Richtlinien, Arbeitsabläufen, Gesetzen und Rechtsvorschriften, welche einen wesentlichen Einfluss auf den Betrieb oder die Compliance haben könnten.

- Die Prüfung und Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und der Effizienz des Einsatzes von Ressourcen.
- Die Prüfung von Arbeitsprozessen und Projekten zur Sicherstellung, dass festgelegte Ziele erreicht und Arbeitsprozesse und Projekte plangemäss durchgeführt werden.

Die interne Revision ist funktional unabhängig und besitzt keinerlei Weisungs- und Entscheidungskompetenzen gegenüber der geprüften Stelle. Sie ist direkt dem Audit Committee unterstellt. Administrativ wird die interne Revision durch das Management Board geführt. Zur Bewältigung der gestellten Aufgaben können sowohl interne als auch externe Ressourcen beigezogen werden.

Die interne Revision erstellt in Zusammenarbeit mit dem Audit Committee in regelmässigen Abständen einen strategischen Prüfungsplan, welcher dem Verwaltungsrat jeweils zur Genehmigung vorgelegt wird. Auf der Basis dieser Mehrjahresplanung wird durch die interne Revision ein operativer Prüfungsplan ausgearbeitet, der die vorgesehenen Prüfungen innerhalb des nächsten Jahres detailliert aufzeigt. Dieser wird dem Audit Committee zur Genehmigung vorgelegt. Darüber hinaus kann der Verwaltungsrat der internen Revision Spezialaufträge erteilen.

Nach jeder abgeschlossenen Prüfung erstellt die interne Revision einen schriftlichen Prüfungsbericht. Dieser enthält neben den Feststellungen und Empfehlungen der internen Revision die Stellungnahme des Managements, welche die geplanten Massnahmen und die zeitliche Dauer für den Abschluss dieser Massnahmen festhält. Das Management Board überprüft die Umsetzung der definierten Massnahmen und orientiert das Audit Committee laufend.

Die internen Revisoren nahmen im Berichtsjahr an keiner Verwaltungsratssitzung und an einer Sitzung des Audit Committee teil.

Die externe Revision erhält Informationen über den Prüfungsplan und die Prüfungsaktivitäten der internen Revision sowie die Prüfungsberichte. Die interne Revision hat Einsicht in die Berichte der externen Revision.

Bis 2010 wurde die interne Revision als Spezialprojekt durch Verantwortliche im Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen. Dabei wurden die Prozesse und die internen Kontrollen gegenseitig überprüft. Seit 2011 wird die Funktion teilweise ausgelagert und durch PricewaterhouseCoopers mit Unterstützung von Fachleuten aus dem Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen.

4 Management Board

Das Management Board ist zuständig für die operative Führung der ORIOR sowie für alle Angelegenheiten, die nicht durch das Gesetz, die Statuten oder das Organisationsreglement der Gesellschaft dem Verwaltungsrat oder einem anderen Organ vorbehalten sind. Die Delegation von Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten ist zulässig. Die oberste Verantwortung für sämtliche Geschäftsleitungsaufgaben tragen gemäss Organisationsreglement der Gesellschaft der CEO und das Management Board. Der CEO erlässt die erforderlichen Reglemente und ordnet die geeigneten Massnahmen an. Im Weiteren trifft sich das Management Board regelmässig zu institutionalisierten Sitzungen mit den Mitgliedern der erweiterten Geschäftsleitung.

Mitglieder des Management Board

Die Mitglieder des Management Board werden vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des CEO und entsprechende Empfehlung des Nomination and Compensation Committee ernannt. Dem Management Board gehörten am 31. Dezember 2014 zwei Personen an.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Management Board (MB) am 31. Dezember 2014, das Jahr der Ernennung in das Gremium und die Funktion innerhalb der Gruppe. Alle Mitglieder des Management Board sind Schweizer Staatsangehörige.

Name	Jahrgang	Funktion	Ernennung ins MB per
Bruno de Gennaro	1957	CEO a. i. ORIOR Gruppe, Leiter Segment Convenience	1998
Hélène Weber-Dubi	1955	CFO ORIOR Gruppe	1999

Veränderungen im Management Board

Per 12. Juni 2014 übernahm Bruno de Gennaro ad interim die Leitung der ORIOR Gruppe von Remo Hansen. Nach über 16-jähriger Tätigkeit für ORIOR trat Remo Hansen aus dem Unternehmen aus.

Per 1. August 2014 verliess Stefan H. Jost, Leiter International, New Business und Export, das Unternehmen. Die Logistikeinheit wurde im Frühling 2014 an einen strategischen Partner verkauft. Die Exportaktivitäten wurden in die Kompetenzzentren zurückgeführt.

Am 22. Oktober 2014 orientierte die ORIOR Gruppe über die Ernennung von Daniel Lutz (Schweizer, 1966) zum neuen CEO. Am 1. Februar 2015 übernahm Daniel Lutz die Führung der ORIOR Gruppe von Bruno de Gennaro, welcher die Gruppe ad interim seit Juni 2014 geführt hatte. Bruno de Gennaro fungiert wieder in seiner früheren Position als Leiter des ORIOR Segments Convenience und Mitglied des Management Board.

Am 8. Januar 2015 orientierte ORIOR zudem, dass Ricarda Demarmels (Schweizerin, 1979) vom Verwaltungsrat zur neuen CFO und zum Mitglied des Management Board ernannt wurde. Sie übernimmt im April 2015 das Amt der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi, welche sich entschlossen hat, etwas kürzer zu treten. Hélène Weber-Dubi steht ORIOR für Spezialaufgaben im Bereich Management Services weiterhin zur Verfügung.



**Management Board (vorne, per 1. Februar 2015)
mit den Kollegen aus der erweiterten Geschäftsleitung**

vorne v. l. n. r.

Bruno de Gennaro	Leiter Segment Convenience und Leiter Fredag/Pastinella
Daniel Lutz	CEO ORIOR Gruppe
Hélène Weber-Dubi	CFO ORIOR Gruppe

hinten v. l. n. r.

Michel Nick	Leiter Le Patron
Bernhard Pfulg	Leiter Operative Fredag / Pastinella und Finanzchef Segment Convenience
Joachim Huber	Leiter Informatik
Urs Mösli	Leiter Möfag
Glauco Martinetti	Leiter Rapelli
Bruno Bürki	Leiter Albert Spiess

Daniel Lutz

CEO ORIOR Gruppe

Daniel Lutz hält einen Abschluss der IMD Lausanne in Executive Development sowie einen Bachelor of Business Administration der Fachhochschule St. Gallen. Von 1992 bis 2001 war er in verschiedenen Marketing- und Verkaufs-Positionen für Nestlé Schweiz tätig. In den Jahren 2002 bis 2004 war er als Marketing Manager bei Nestlé für den Marktaufbau und die strategische Umsetzung des Ice-Cream-Marktes in Malaysia und Singapore verantwortlich. Von 2004 bis 2006 hielt er dieselbe Position bei Nestlé in Mexiko. 2006 wurde er zum Marketing Director Nestlé Ice Cream Schweiz ernannt und übernahm ein Jahr später, im Jahr 2007, als Division Executive Manager die Leitung der Nestlé Frisco Findus in Rorschach. Im 2011 wechselte Daniel Lutz zu Nestlé China Ltd., wo er während zweier Jahre für den Bereich Ice Cream und gekühlte Lebensmittel zuständig war. Anschliessend übernahm er als Managing Director die Gesamtverantwortung für Nestlé Food & Beverage Greater China Region. Im Oktober 2014 wurde er vom Verwaltungsrat zum CEO der ORIOR AG ernannt und übernahm die operative Führung der Gruppe im Februar 2015.

Hélène Weber-Dubi

CFO ORIOR Gruppe

Hélène Weber-Dubi verfügt über einen Master-Abschluss in Ökonomie der Universität St. Gallen (lic. oec. HSG). Von 1982 bis 1995 arbeitete sie für Unilever in verschiedenen Managementpositionen in der Schweiz und in Grossbritannien, mehrheitlich in den Bereichen Revision und Finanzen. 1996 stiess Hélène Weber-Dubi als Controllerin zu Bally. Im selben Jahr wurde sie Managing Director von Bally Schweiz, Bally Italien und Bally Spanien und parallel dazu Mitglied der internationalen Geschäftsleitung. 1999 übernahm sie das Controlling des internationalen Bally-Konzerns und war in dieser Funktion vor allem für die Abwicklung des Verkaufs von Bally an die Texas Pacific Group zuständig. Seit 1999 ist Hélène Weber-Dubi als CFO der ORIOR Gruppe tätig. An der Generalversammlung vom 26. März 2015 tritt sie von der jetzigen Position zurück. Hélène Weber-Dubi verbleibt für Spezialaufgaben im Bereich Management Services in der Unternehmung.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Hélène Weber-Dubi ist Mitglied des Verwaltungsrats der Medela Holding AG, Baar, und der Medela AG, Baar.

Bruno de Gennaro

Leiter Segment Convenience und Leiter Fredag/Pastinella

Bruno de Gennaro hält einen Abschluss in Business Administration. Von 1986 bis 1988 war er als Produktmanager für den Glacé-Bereich bei Mövenpick zuständig. 1988 übernahm er bei Hilcona die Leitung der Gastro-Abteilung. 1994 wechselte Bruno de Gennaro als Leiter Marketing und Verkauf zu Rapelli, bevor er die gleiche Funktion bei der ORIOR Gruppe übernahm. Bruno de Gennaro wurde 1997 zum Leiter der Gruppe Fredag ernannt und übte diese Funktion bis 1998 aus, als er Leiter der Gruppe Rapelli wurde. Am 1. Januar 2012 hat Bruno de Gennaro die Verantwortung des Segments Convenience übernommen. Von Juni 2014 bis Januar 2015 führte er zudem als CEO ad interim die ORIOR Gruppe.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Mitglieder des Management Board dürfen, gemäss den Statuten der Gesellschaft und unter Vorbehalt der Genehmigung durch den Verwaltungsrat, ausserhalb des Konzerns nicht mehr als ein weiteres Mandat im obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgan einer börsenkotierten Gesellschaft sowie vier weitere solche Mandate bei nicht kotierten Rechtseinheiten, die verpflichtet sind, sich ins Handelsregister oder ein entsprechendes ausländisches Register eintragen zu lassen, gleichzeitig ausüben. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen bleiben zulässig.

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Management Board» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Management Board eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlichrechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge.

5 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2014 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Funktion	Anzahl per 31.12.2014	in %
Rolf U. Sutter	Präsident des Verwaltungsrats	199 300	3.36 %
Rolf Friedli	Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	–
Christoph Clavadetscher	Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	0.17 %
Edgar Fluri	Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	0.08 %
Dominik Sauter	Mitglied des Verwaltungsrats	550	0.01 %
Monika Walser	Mitglied des Verwaltungsrats	200	0.00 %
Bruno de Gennaro	CEO a. i. ORIOR Gruppe	92 075	1.55 %
Hélène Weber-Dubi	CFO ORIOR Gruppe	85 830	1.45 %
Total		392 455	6.62 %
Total ORIOR-Aktien		5 925 000	100.00 %

Die von den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board gehaltenen Aktien unterliegen keiner Sperrfrist. Zudem stehen den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

6 Mitwirkungsrechte Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen

Erwerber von Namenaktien werden auf Gesuch als Aktionäre mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Namenaktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben zu haben.

Das von einem Nominee insgesamt gehaltene Aktienkapital darf 2% des ausgegebenen Aktienkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten. Der Verwaltungsrat kann über diese Eintragungsgrenze hinaus Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, falls die Nominees Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Eintragungen über die Grenze von 2% vorgenommen.

An der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme. Das Stimmrecht kann nur ausgeübt werden, wenn der Aktionär im Aktienregister der ORIOR AG als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen ist. Ein stimmberechtigter Aktionär kann sich an der Generalversammlung mittels schriftlicher Vollmacht durch einen von ihm bestimmten Vertreter, der selbst nicht Aktionär zu sein braucht, oder durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Der Verwaltungsrat stellt sicher, dass Aktionäre dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter auch elektronisch Vollmachten und Weisungen erteilen können. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Bei Beschlüssen über die Entlastung des Verwaltungsrats haben Personen, die in etwelcher Weise an der Geschäftsführung teilgenommen haben, kein Stimmrecht. Daneben enthalten die Statuten der Gesellschaft keine Stimmrechtsbeschränkungen und weichen hinsichtlich der Stimmrechtsvertretung nicht vom Gesetz ab.

Statutarische Quoren

Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse und vollzieht ihre Wahlen, soweit nicht eine zwingende Vorschrift des Gesetzes oder anderslautende Bestimmungen der Statuten entgegenstehen, mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktienstimmen. Stimmenthaltungen werden nicht mitgezählt.

Kommt bei Wahlen im ersten Wahlgang eine gültige Wahl nicht zustande und steht mehr als ein Bewerber zur Wahl, ordnet der Vorsitzende einen zweiten Wahlgang an, in welchem das relative Mehr der vertretenen Aktienstimmen entscheidet. Stimmenthaltungen werden nicht mitgezählt.

Einberufung der Generalversammlung

Die ordentliche Generalversammlung wird vom Verwaltungsrat einberufen und findet alljährlich innerhalb von sechs Monaten nach Schluss des Geschäftsjahres statt. Die Einladung erfolgt spätestens 20 Tage vor dem Versammlungstag. Ausserordentliche Generalversammlungen werden je nach Bedarf einberufen, insbesondere in den vom Gesetz vorgesehenen Fällen. Die Generalversammlungen werden durch den Verwaltungsrat, nötigenfalls durch die Revisionsstelle oder einen Liquidator einberufen.

An der Generalversammlung vom 25. März 2014 waren 458 Aktionärinnen und Aktionäre anwesend. Sie vertraten 620 744 Aktienstimmen oder 10.48% des Aktienkapitals von insgesamt 5 925 000 ausgegebenen Aktien. Dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter wurden 2 948 081 Namenaktien zur Vertretung von abwesenden Aktionärinnen und Aktionären unterbreitet. Somit waren total 60.23% des gesamten Aktienkapitals, nämlich 3 568 825 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 14 275 300, vertreten. Die Generalversammlung stimmte allen durch den Verwaltungsrat gestellten Anträgen zu.

Der Jahresbericht sowie die Jahres- und Konzernrechnung 2013 wurden genehmigt und die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung entlastet.

In den Wahlgängen wurden die bisherigen Verwaltungsräte Rolf U. Sutter als Präsident sowie Rolf Friedli, Christoph Clavadetscher, Edgar Fluri, Dominik Sauter und Monika Walser als Mitglieder für eine weitere Amtszeit von einem Jahr bestätigt. Anton Scherrer stand nicht zur Wiederwahl zur Verfügung. Christoph Clavadetscher, Rolf Friedli und Rolf U. Sutter wurden als Mitglieder des Vergütungsausschusses gewählt. Zudem wurde Ernst & Young AG, Basel, als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2014 bestätigt, und Ines Pöschel wurde als unabhängige Stimmrechtsvertreterin bis zum Ablauf der ordentlichen Generalversammlung 2015 gewählt.

Die Aktionäre stimmten dem Dividendenvorschlag von CHF 1.97 netto pro Namenaktie des Verwaltungsrats für das Jahr 2013 zu. Die Auszahlung der Dividende erfolgte aus der Reserve von Kapitaleinlagen und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Die im Zusammenhang mit der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) notwendig gewordenen Statutenänderungen wurden von der Generalversammlung ebenfalls gutgeheissen.

Traktandierung

Aktionäre, welche zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals oder Aktien im Nennwert von mindestens CHF 1 Mio. vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes in der Generalversammlung verlangen. Der entsprechende Antrag muss mindestens 60 Tage vor dem Versammlungstermin schriftlich, unter Angabe des Verhandlungsgegenstandes und des Antrags des Aktionärs, beim Verwaltungsrat der Gesellschaft eingehen.

Eintragungen im Aktienbuch

Nach Versand der Einladungen zur Generalversammlung und bis am Tage nach der Generalversammlung werden keine Eintragungen im Aktienbuch vorgenommen, sofern der Verwaltungsrat keinen anderen Stichtag bekannt gibt.

7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Nach dem Börsengesetz der Schweiz (BEHG) müssen Aktionäre oder gemeinsam handelnde Gruppen von Aktionären, die mehr als 33.3% der Stimmrechte eines in der Schweiz ansässigen und an der Schweizer Börse kotierten Unternehmens erwerben, allen übrigen Aktionären ein Übernahmeangebot unterbreiten. Die Statuten von ORIOR enthalten keine Bestimmungen zum «opting-up» oder «opting-out» (Art. 22 BEHG betreffend öffentliche Kaufangebote).

Kontrollwechselklauseln

Es bestehen weder für Verwaltungsratsmitglieder noch für Mitglieder des Management Board oder weitere Führungskräfte vertragliche Vereinbarungen im Falle von Änderungen der Kontrollverhältnisse.

8 Revisionsorgan

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Ernst & Young AG, Aeschengraben 9, 4051 Basel, Schweiz, ist seit 2006 Revisionsstelle der ORIOR AG. An der Generalversammlung vom 25. März 2014 wurde Ernst & Young AG, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Roger Müller, Partner, ist seit der Revision des Geschäftsjahres 2011 in dieser Funktion tätig. Gemäss Artikel 730a Absatz 2 OR muss der leitende Revisor mindestens alle sieben Jahre rotieren.

Revisionshonorar / zusätzliche Honorare

in TCHF	2014	2013	2012
Revisionshonorar	326.5	323.5	339.0
Zusätzliche Honorare			
Steuerberatung	60.6	53.2	36.3
Rechtsberatung	0.0	0.0	0.0
Beratung zu Transaktionen	17.3	10.7	174.0
Sonstige verwandte Dienstleistungen	14.9	30.0	14.1
Total zusätzliche Honorare	92.8	93.9	224.4
Total	419.3	417.4	563.4

Das Revisionshonorar umfasst die Prüfungsarbeiten, die im Zusammenhang mit der Begutachtung der Konzernrechnung der ORIOR Gruppe sowie den lokalen statistischen Jahresrechnungen durchgeführt wurden.

Bei den im Geschäftsjahr 2012 enthaltenen Kosten für «Beratung zu Transaktionen» handelt es sich um Prüfkosten von Akquisitionsprojekten.

Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Der Verwaltungsrat nimmt seine Überwachungs- und Kontrollfunktion gegenüber der externen Revisionsstelle über das Audit Committee wahr. Das Audit Committee beurteilt jährlich die Unabhängigkeit, Qualität und Honorierung der externen Revisionsstelle. Zudem prüft das Audit Committee den Revisionsansatz und Prüfungsumfang sowie die Ergebnisse der externen Revision. Weiter koordiniert das Audit Committee die Zusammenarbeit der externen Revisionsstelle mit den internen Revisoren.

Neben dem Revisionsbericht zur Jahresrechnung und zu den Seiten 59–62 des Vergütungsberichts erstellt die Revisionsstelle je einen umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat gemäss Artikel 728b OR und Artikel 17 VegüV. Dieser enthält die Resultate ihrer Tätigkeit (inkl. Existenzprüfung des Internen Kontrollsystems) und Empfehlungen sowie den Status von Feststellungen und Empfehlungen aus vorgängigen Revisionen. Dieser Bericht wird mit dem Audit Committee ausführlich besprochen. Das Audit Committee überwacht, ob und wie das Management Board Massnahmen umsetzt, die aufgrund von Feststellungen seitens der externen Revision verabschiedet wurden. Zu diesem Zweck erstellt die Revisionsstelle einmal jährlich einen Statusbericht zuhanden des Audit Committee. Zudem trifft sich das Audit Committee regelmässig mit den leitenden externen Wirtschaftsprüfern.

Im Jahr 2014 nahmen die externen Revisoren an vier Sitzungen des Audit Committee und an einer Verwaltungsratssitzung teil.

Auswahlverfahren: Die heutige Revisionsstelle wurde erstmals im Jahr 2006 von den damaligen Aktionären gewählt. Ausschlaggebend für die Auswahl von Ernst & Young AG waren die üblichen Bewertungskriterien wie Qualität und Preis der Dienstleistungen.

Die Prüfung der Leistung der externen Revisionsstelle und ihrer Vergütung wurde anhand von Fragen vorgenommen, die von Konzernfunktionen und den Finanzverantwortlichen der geprüften Konzerngesellschaften beantwortet wurden. Die Fragen konzentrierten sich hauptsächlich auf die Effizienz des Prüfprozesses, technische Kenntnisse der Rechnungslegungsgrundsätze, das Verständnis der Prozesse im Unternehmen, die Angemessenheit der Prüfungsschwerpunkte sowie die Angemessenheit der Prüfungshonorare. Zudem hat der CFO oder der Group Controller an allen Schlussbesprechungen der Konzerngesellschaften teilgenommen.

Das Audit Committee stellt sicher, dass zusätzliche Dienstleistungen der Revisionsstelle, die nicht die Revision betreffen, strikte im Rahmen der Unabhängigkeitsvorschriften erbracht werden. Die Revisionsstelle muss bestätigen, dass sich die zusätzlichen Dienstleistungen nicht auf die Unabhängigkeit ihres Revisionsmandates auswirken.

9 Informationspolitik

ORIOR veröffentlicht jedes Jahr einen Geschäftsbericht und einen Halbjahresbericht, die über den Geschäftsverlauf und die Ergebnisse der ORIOR Gruppe informieren. Zudem informiert ORIOR über aktuelle Entwicklungen mittels Medienmitteilungen, Mitarbeiter- und Kundenzeitschrift und im Internet unter www.orior.ch. Als Unternehmen, das an der SIX Swiss Exchange kotiert ist, untersteht ORIOR der Ad-hoc-Publizitätspflicht, das heisst der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse.

Die laufende Kommunikation mit den Aktionären, dem Kapitalmarkt und der Öffentlichkeit wird durch CEO Daniel Lutz, CFO Hélène Weber-Dubi und Head of Investor Relations Milena Mathiuet gepflegt. Eine Kontaktaufnahme ist unter investors@orior.ch jederzeit möglich.

Unter <http://investor.orior.ch/News-Service> können sich interessierte Personen auf einer Mailingliste eintragen, um zum Beispiel Ad-hoc-Mitteilungen oder weitere Unternehmensinformationen zu erhalten.

Wichtige Termine

Generalversammlung	26. März 2015
Halbjahresergebnis 2015	20. August 2015
Publikation Halbjahresbericht 2015	20. August 2015

Salsiccia Ticinese mit Polenta

Zutaten

Salsiccia Ticinese von Rapelli
500 Gramm Polentamehl
1 Deziliter Milch
18 Gramm Salz
10 Gramm Butter
Ein gutes Stück Gorgonzola

Zubereitung

Die Salsiccia wird zu einer Schnecke eingerollt und auf dem vorgewärmten Grill oder in der Bratpfanne während ungefähr 10 Minuten knusprig braun gebraten. Für die Polenta werden zuerst 2 Liter Wasser, 1 Deziliter Milch, 18 Gramm Salz und 10 Gramm Butter aufgekocht. Dann 500 Gramm Polentamehl dazugeben und während ungefähr 45 Minuten köcheln lassen. Eine gute Polenta braucht Aufmerksamkeit; sie muss ständig gerührt werden – dann bekommt sie die wunderbar gleichmässige und glänzende Konsistenz. Zusammen mit der Salsiccia und dem Gorgonzola anrichten und Tessiner Lebensfreude geniessen!

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

FERNANDO PREMAZZI
SALUMIERE BEI RAPELLI



**SEIT BALD 23 JAHREN
BEI RAPELLI**

Fernando Premazzi arbeitet seit bald 23 Jahren bei Rapelli in Stabio. Als Salumiere hilft er mit, Degustationen und Events zu organisieren. Ausserdem ist er immer auf der Suche nach neuen Spezialitäten – denn Essen bedeutet für ihn Genuss, Geselligkeit und Lebensqualität.

Die Salsiccia Ticinese von Rapelli wird rund eingerollt und schmeckt am besten direkt vom Grill. Passend dazu empfiehlt Fernando Premazzi eine Tessiner Polenta – schön sämig auf dem Holzbrett serviert – sowie ein gutes Stück Gorgonzola. Wer mag, kann den Gorgonzola in groben Stücken unter die Polenta geben. Das schmeckt hervorragend!



Vergütungsbericht

ORIOR ist bestrebt, talentierte, qualifizierte und motivierte Führungs- und Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Ein faires und auf dem Niveau von Vergleichsunternehmen ausgestaltetes Vergütungssystem unterstützt dieses Bestreben. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung werden kurz-, mittel- und langfristige Aspekte mitberücksichtigt.

Der Vergütungsbericht bietet einen Überblick über die Vergütungen und etwaige Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung (Management Board) sowie über Kapitalbeteiligungen am Unternehmen. Zudem werden die gruppenweiten Vergütungselemente dargelegt. Der Bericht orientiert sich an den Grundsätzen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (2014).

Ausserdem entsprechen die Angaben zu den Vergütungen des Verwaltungsrats und des Management Board dem IFRS-Rechnungslegungsstandard, dem schweizerischen Gesetz Artikel 663b^{bis} OR, der Verordnung gegen übermässige Vergütungen in börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) sowie den Statuten der Gesellschaft.

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus für die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board sowie weitere im Zusammenhang mit den Vergütungen stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt. Diese können auf der Website der ORIOR AG unter folgendem Link eingesehen werden: <http://www.orior.ch/de/corporate-governance/statuten/>

Wichtige erfolgte und zukünftige regulatorische Anpassungen

Die VegüV trat am 1. Januar 2014 in Kraft. Damit einhergehend wurden und werden eine Reihe von Anpassungen sowie organisatorische Neuerungen notwendig. Wo sinnvoll und möglich, hat ORIOR die neuen Vorschriften proaktiv umgesetzt.

Im Berichtsjahr 2014 erfolgte Anpassungen / Neuerungen:

- An der Generalversammlung vom 25. März 2014 wählten die Aktionärinnen und Aktionäre neben den Mitgliedern des Verwaltungsrats erstmals auch den Präsidenten. Rolf U. Sutter, seit 2011 Präsident der ORIOR AG, wurde in seinem Amt als Präsident für eine weitere Amtszeit bestätigt.
- An der Generalversammlung vom 25. März 2014 wählten die Aktionärinnen und Aktionäre erstmals die Mitglieder des Vergütungsausschusses (Nomination and Compensation Committee). Es sind dies Christoph Clavadetscher, Rolf Friedli und Rolf U. Sutter. Der Verwaltungsrat hat im Anschluss an die Generalversammlung Christoph Clavadetscher zum Vorsitzenden des Committee bestimmt.
- Die Depot- und die Organvertretung wurden abgeschafft.
- An der Generalversammlung vom 25. März 2014 wählten die Aktionärinnen und Aktionäre erstmals die unabhängige Stimmrechtsvertretung.
- Für die Abstimmung der Traktanden der Generalversammlung vom 25. März 2014 konnten die Aktionärinnen und Aktionäre erstmals online Vollmachten und Weisungen an die unabhängige Stimmrechtsvertretung erteilen.
- An der Generalversammlung vom 25. März 2014 bewilligten die Aktionärinnen und Aktionäre die Statutenänderungen in Bezug auf die erforderlichen Anpassungen im Zusammenhang mit der VegüV.

- Im Herbst 2014 wurden das Organisationsreglement, das Nomination and Compensation Committee Charter sowie das Audit Committee Charter an die neuen rechtlichen und statutarischen Vorgaben angepasst. Der Verwaltungsrat genehmigte und erliess die Reglemente am 11. November 2014. Sie können auf der Website der ORIOR AG unter folgendem Link eingesehen werden: <http://www.orior.ch/de/corporate-governance/ausschuesse-des-verwaltungsrats/>
- Für das Geschäftsjahr 2014 erstellte der Verwaltungsrat erstmals einen pflichtkonformen Vergütungsbericht gemäss den neuen rechtlichen und statutarischen Vorgaben.

Zukünftige Anpassungen/Neuerungen:

- An der Generalversammlung vom 26. März 2015 werden die Aktionärinnen und Aktionäre erstmals über die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board befinden.
- Die Anpassungen der Verträge der Mitglieder des Management Board sowie die Anpassungen allfälliger Vereinbarungen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board in Bezug auf die neuen rechtlichen und statutarischen Vorgaben werden während des Geschäftsjahrs 2015 vorgenommen.

Vergütungselemente

Das Vergütungssystem der ORIOR Gruppe besteht aus drei Hauptelementen: der Basisvergütung bzw. der fixen Vergütung, der variablen Vergütung und den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen.

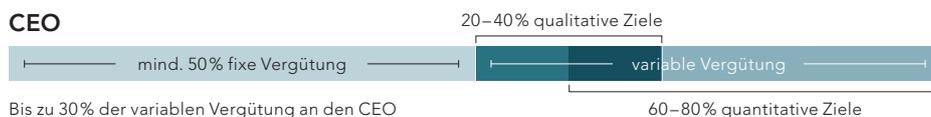
Folgender Vergütungsmix für die Aufteilung zwischen fixer und variabler Vergütung (inkl. Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen) gilt als Leitlinie. Dabei beträgt die variable Vergütung an den CEO sowie an die Mitglieder des Management Board, gemäss Statuten der Gesellschaft, maximal 50% der Gesamtvergütung an das jeweilige Mitglied.

Verwaltungsrat



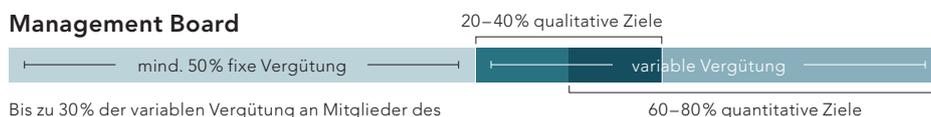
Bis zu 10% der Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats können in Aktien ausbezahlt werden.¹

CEO



Bis zu 30% der variablen Vergütung an den CEO können in Aktien ausbezahlt werden.²

Management Board

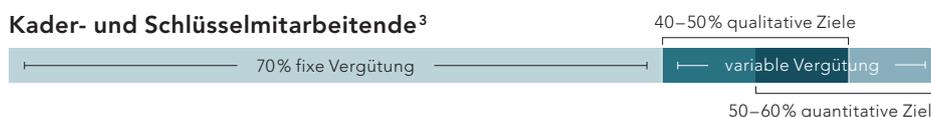


Bis zu 30% der variablen Vergütung an Mitglieder des Management Board können in Aktien ausbezahlt werden.²

Erweiterte Geschäftsleitung³



Kader- und Schlüsselmitarbeitende³



¹ Gemäss Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung der ORIOR AG (siehe auch S. 60).
² Gemäss Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung der ORIOR AG (siehe auch S. 61).
³ Leitwerte; können vereinzelt auch von diesen Grössen abweichen.

Die fixe Vergütung wird anhand von Referenzgehältern bei Vergleichsunternehmen, anhand lokaler Markt- und Lohnstandards sowie anhand der Erfahrungen und der Kompetenzen der oder des Einzelnen festgelegt. Alle bei der ORIOR fest angestellten Mitarbeitenden erhalten eine fixe Vergütung, die mindestens 50 % der Gesamtvergütung der oder des Einzelnen beträgt. Die fixe Vergütung wird in bar entrichtet. Mitgliedern des Verwaltungsrats kann die fixe Vergütung teilweise in Aktien ausbezahlt werden.

Die variable Vergütung ist von der Erreichung quantitativer und qualitativer Ziele abhängig. Die quantitativen Ziele basieren auf Unternehmenskennzahlen. Die qualitativen Ziele basieren auf vorgängig festgelegten individuellen Leistungskomponenten und deren Übereinstimmung mit den gestellten Erwartungen. Mindestens ein Fünftel der variablen Vergütung basiert auf qualitativen Zielen. Die variable Vergütung kann für Mitglieder des Management Board teilweise in Aktien entrichtet werden. Neben dem Management Board erhalten die erweiterte Geschäftsleitung, Kadermitarbeitende und weitere Schlüsselmitarbeitende eine variable Vergütung, deren Höhe sich an der Erreichung der jeweiligen Ziele orientiert.

Das dritte Vergütungselement stellen die Beteiligungsprogramme dar. Diese sollen Leistungsanreize für Mitarbeitende mit für ORIOR relevanten fachlichen und persönlichen Fähigkeiten schaffen und sie an das Unternehmen binden. Der Kreis der Teilnehmenden solcher Programme wird jährlich, teilweise auf Vorschlag des Management Board, vom Verwaltungsrat festgelegt und kann sowohl oberste Führungsorgane und Kadermitarbeitende wie auch weitere Schlüsselpersonen berücksichtigen.

Zusätzlich werden den Mitarbeitenden auf allen Stufen diverse Weiterbildungs- und Schulungsmöglichkeiten angeboten. Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel «Corporate Responsibility» auf Seite 76 des Geschäftsberichts 2014.

Verantwortlichkeit für die Vergütung

Für die Ausarbeitung und regelmässige Überprüfung und Beurteilung des Vergütungssystems der Gesellschaft ist das Nomination and Compensation Committee zuständig. Zur Festsetzung des Vergütungssystems werden lediglich bei einer grundlegenden Neugestaltung externe Experten beigezogen. Bei Neueinstellungen oder Beförderungen auf Stufe Management Board werden situativ funktionsspezifische Benchmarks herangezogen. Den Referenzmarkt bilden dabei Unternehmen aus der Convenience-Food-Branche, zu welcher auch die ORIOR Gruppe gehört.

Die Verantwortlichkeiten für die verschiedenen Anstellungsstufen stellen sich wie folgt dar:

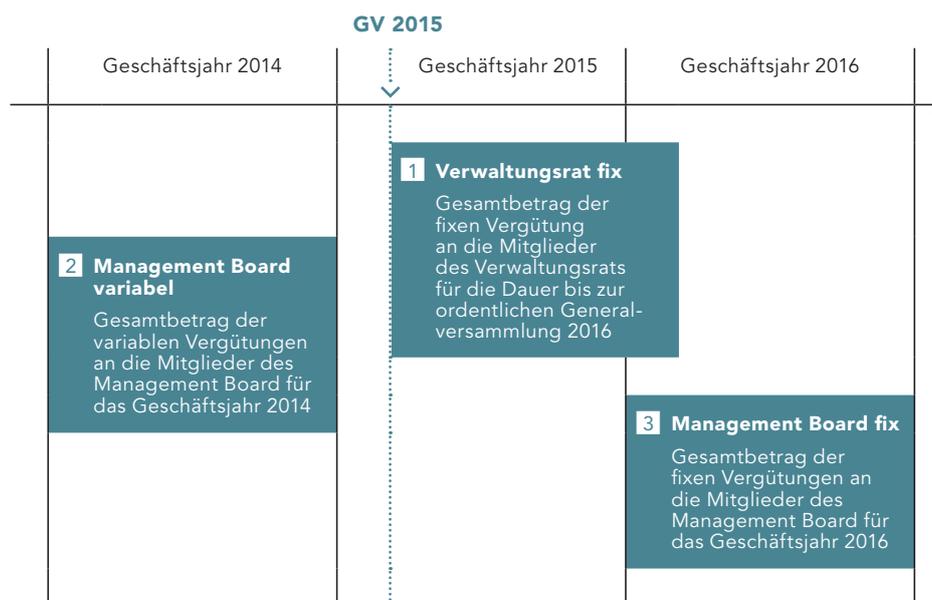
Empfänger der Vergütung	Empfehlung hinsichtlich der Vergütung	Entscheid bezüglich der Vergütung	Genehmigung durch Generalversammlung
Mitglieder des Verwaltungsrats	Nomination and Compensation Committee	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	Ja; Gesamtbetrag der Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats
CEO	Nomination and Compensation Committee	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	Ja; Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board sowie Gesamtbetrag der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board
Mitglieder des Management Board (exkl. CEO)	Nomination and Compensation Committee auf Vorschlag des CEO	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	
Erweiterte Geschäftsleitung und Schlüsselmitarbeitende, die direkt dem CEO Bericht erstatten	CEO, Vorgesetzter	Nomination and Compensation Committee auf Empfehlung des CEO	Nein
Oberes Kader	Vorgesetzter	Vorgesetzter in Absprache mit seinem Vorgesetzten	Nein

Der Verwaltungsrat legt auf Antrag des Nomination and Compensation Committee jährlich die Honorare für jedes Verwaltungsratsmitglied und die Entschädigungen für die einzelnen Mitglieder des Management Board fest. Der Vorschlag für die Gehälter der Mitglieder des Management Board wird zuvor durch den CEO erarbeitet und dem Nomination and Compensation Committee vorgelegt. Die einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrats, über deren Entschädigung entschieden wird, enthalten sich der Stimme. Der Verwaltungsrat unterbreitet der Generalversammlung die festgelegten Gesamtvergütungen an seine Mitglieder und an die Mitglieder des Management Board, im Sinne von Artikel 18 der VegüV sowie Artikel 26 und 29 der Statuten der Gesellschaft, zur verbindlichen Genehmigung.

Genehmigungsmechanismus für Vergütungen an den Verwaltungsrat und das Management Board

- 1** Die Generalversammlung genehmigt mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung.
- 2** Die Generalversammlung genehmigt für die Mitglieder des Management Board mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den Gesamtbetrag der variablen Vergütungen für das abgelaufene Geschäftsjahr.
- 3** Die Generalversammlung genehmigt für die Mitglieder des Management Board mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen für das nächste Geschäftsjahr.

Nachfolgende Darstellung verdeutlicht, über welche Vergütungsbestandteile und für welchen Zeitraum die Aktionärinnen und Aktionäre an der ordentlichen Generalversammlung vom 26. März 2015 befinden werden.



Aufgrund der statutarischen Regelung ist eine Genehmigung des Zusatzbetrags gemäss Artikel 19 VegüV durch die Generalversammlung nicht erforderlich. Nähere Informationen über den Zusatzbetrag finden sich unter «Zusatzbetrag für neue Management Board-Mitglieder» auf Seite 59 des Vergütungsberichts.

10 Nomination and Compensation Committee

Das Nomination and Compensation Committee ist ein ständiger Ausschuss, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Vorbereitung der Entscheidungsprozesse und der Beschlussfassung sowie bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht.

In seiner Organisation sowie in seinem Aufgabenbereich erfüllt das Nomination and Compensation Committee sämtliche Anforderungen eines Vergütungsausschusses im Sinne von Artikel 7 der VegüV und Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft.

Das Nomination and Compensation Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die Mitglieder werden von der Generalversammlung einzeln für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Mehrzahl der Mitglieder hat unabhängig und nicht leitend zu sein. Der Verwaltungsrat bestimmt unter den Mitgliedern den Vorsitzenden.

Am 31. Dezember 2014 gehörten dem Nomination and Compensation Committee Christoph Clavadetscher (Vorsitz), Rolf Friedli und Rolf U. Sutter an.

Das Nomination and Compensation Committee hat gemäss Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft sowie dem Nomination and Compensation Committee Charter folgende Aufgaben und Pflichten:

- Die Sicherstellung der langfristigen Planung geeigneter Ernennungen für die Positionen des Verwaltungsrats und des Management Board sowie die grundsätzliche Managemententwicklung und Nachfolgeplanung, damit die Gesellschaft die besten Führungs- und Managementtalente sichern kann.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zur Ernennung von Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen im Verwaltungsrat oder der Position des CEO.
- Auf Vorschlag des CEO die Ernennung von Kandidaten für das Management Board.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und die entsprechende Suche geeigneter Kandidaten.
- Die Feststellung der Unabhängigkeit der Mitglieder des Verwaltungsrats.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat, ob ein Verwaltungsratsmitglied bei Ablauf seiner Amtsdauer erneut bestellt werden soll.
- Die Empfehlung der Einstellungsbedingungen des CEO und der Mitglieder des Management Board an den Verwaltungsrat.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Festlegung von Grundsätzen für die Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board im Rahmen der gesetzlichen und statutarischen Vorgaben.
- Die regelmässige Überprüfung des Vergütungssystems der Gesellschaft auf die Einhaltung der Grundsätze für die Vergütung gemäss Gesetz, Statuten und Reglement sowie der Beschlüsse der Generalversammlung betreffend die Vergütung.
- Die Prüfung von Angelegenheiten im Zusammenhang mit der generellen Vergütungsregelung für Arbeitnehmende und den Praktiken der Personalverwaltung der Gesellschaft.

- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats über Bemessungskriterien von qualitativen und quantitativen Zielen für die Berechnung der variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen und variablen Vergütung an den CEO.
- Auf Vorschlag des CEO die Empfehlung zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen und variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board sowie an alle leitenden Angestellten und Schlüsselpersonen, die direkt an den CEO Bericht erstatten.
- Die Erarbeitung eines Vorschlags für den Vergütungsbericht zuhanden des Verwaltungsrats.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat betreffend Gewährung von Optionen oder sonstigen Wertpapieren, einschliesslich Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogrammen, für Mitarbeitende aller Organisationsstufen.
- Die Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats.
- Die Vornahme aller weiteren Handlungen, welche dem Nomination and Compensation Committee durch Gesetz, Statuten oder Reglement zugewiesen werden.
- Die Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie die Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich auf Einberufung des Vorsitzenden zu mindestens zwei ordentlichen Sitzungen jährlich. Der CEO, weitere Mitglieder des Management Board sowie andere Gäste können durch den Vorsitzenden eingeladen werden, ohne Stimmrecht an den Sitzungen teilzunehmen. Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 tagte das Nomination and Compensation Committee sechsmal. Alle Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil.

11 Grundsätze der Vergütung an den Verwaltungsrat

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus sowie weitere im Zusammenhang mit der Vergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

Zusammensetzung der Vergütung

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten für ihre Tätigkeit eine fixe Vergütung. Für die Mitgliedschaft in Ausschüssen oder die Übernahme von besonderen Aufgaben oder Aufträgen können Zuschläge ausgerichtet werden.

Für Tätigkeiten in Rechtseinheiten, die durch die Gesellschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden, sowie für Tätigkeiten, welche in Ausübung der Funktion als Mitglied des Verwaltungsrats wahrgenommen werden (Art. 19 Abs. 4 Statuten der Gesellschaft), dürfen die betreffenden Rechtseinheiten an die Mitglieder des Verwaltungsrats Vergütungen ausrichten, sofern diese Vergütungen durch den von der Generalversammlung genehmigten Betrag abgedeckt sind.

Die Vergütung kann teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden. Den Mitgliedern des Verwaltungsrats kann zusätzlich die Möglichkeit eingeräumt werden, gesperrte Aktien der Gesellschaft zum Marktwert (einschliesslich eines Abschlags, welcher die Veräusserungssperre und deren Dauer berücksichtigt) zu kaufen.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats werden Auslagen und Spesen ersetzt. Der Ersatz von Auslagen und die Ausrichtung von Spesen gelten nicht als Vergütung.

Zudem kann die Gesellschaft im gesetzlich zulässigen Rahmen Mitglieder des Verwaltungsrats für entstandene Nachteile im Zusammenhang mit Verfahren, Prozessen oder Vergleichen, die mit ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft zusammenhängen, entschädigen sowie entsprechende Beträge bevorschussen und Versicherungen abschliessen. Solche Entschädigungen, Vorschüsse und Versicherungen gelten nicht als Vergütung.

12 Grundsätze der Vergütung an das Management Board

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus sowie weitere im Zusammenhang mit der Vergütung an die Mitglieder des Management Board stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

Zusammensetzung der Vergütung

Die Mitglieder des Management Board erhalten für ihre Tätigkeit eine fixe jährliche Vergütung sowie eine variable Vergütung. Die fixe Vergütung an die Mitglieder des Management Board erfolgt in bar, und die variable Vergütung kann, muss aber nicht, teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden.

Für Tätigkeiten in Rechtseinheiten, die durch die Gesellschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden, sowie für Tätigkeiten, die in Ausübung der Funktion als Mitglied des Management Board wahrgenommen werden, dürfen die betreffenden Rechtseinheiten an die Mitglieder des Management Board Vergütungen ausrichten, sofern diese Vergütungen durch die von der Generalversammlung genehmigten Beträge abgedeckt sind.

Den Mitgliedern des Management Board kann zusätzlich die Möglichkeit eingeräumt werden, gesperrte Aktien der Gesellschaft zum Marktwert (einschliesslich eines Abschlags, welcher die Veräusserungssperre und deren Dauer berücksichtigt) zu kaufen.

Ausserdem werden den Mitgliedern des Management Board Auslagen und Spesen ersetzt. Der Ersatz von Auslagen und die Ausrichtung von Spesen gelten nicht als Vergütung.

Die Gesellschaft kann zudem im gesetzlich zulässigen Rahmen Mitglieder des Management Board für entstandene Nachteile im Zusammenhang mit Verfahren, Prozessen oder Vergleichen, die mit ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft in Verbindung stehen, entschädigen sowie entsprechende Beträge bevorschussen und Versicherungen abschliessen. Solche Entschädigungen, Vorschüsse und Versicherungen gelten nicht als Vergütung.

Variable Vergütung

Die variable Vergütung für die Mitglieder des Management Board basiert auf qualitativen und quantitativen Zielen, beträgt maximal 50 % der Gesamtvergütung und kann teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden. Der prozentuale Anteil der Aktienzuteilung wird vom Verwaltungsrat jährlich neu festgelegt. Die von quantitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt 60 bis 80 % der variablen Vergütung und berechnet sich aufgrund von Unternehmenskennzahlen wie Nettoerlös, EBITDA, Investitionen, Nettoumlaufvermögen oder Cash Flow. Die von qualitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt 20 bis 40 % der variablen Vergütung und basiert auf der Zielerreichung von vorgängig festgelegten individuellen Zielen in den Bereichen Führung, Innovationsentwicklung oder Effizienz- und Prozessoptimierung. Die Gewichtungen der verschiedenen Komponenten werden bei jeder Zielvereinbarung überprüft und situativ angepasst. Die Beurteilung des Zielerreichungsgrades erfolgt für den CEO auf Vorschlag

des Nomination and Compensation Committee durch den Verwaltungsrat und für die Mitglieder des Management Board auf Vorschlag des CEO durch das Nomination and Compensation Committee.

Zusatzbetrag für neue Management Board-Mitglieder

Für die Ernennung von neuen Management Board-Mitgliedern, welche nach der Genehmigung durch die Generalversammlung erfolgt, beträgt der Zusatzbetrag gemäss Artikel 29 Absatz 4 der Statuten der Gesellschaft pro neues Mitglied pro rata 120 % der höchsten fixen Vergütung, welche im Geschäftsjahr, das der letzten ordentlichen Generalversammlung vorangegangen ist, an ein Mitglied des Management Board ausgerichtet wurde. Aufgrund der statutarischen Regelung ist eine Genehmigung dieser zusätzlichen Vergütung durch die Generalversammlung nicht erforderlich.

An der Generalversammlung vom 26. März 2015 befinden die Aktionärinnen und Aktionäre über die prospektive fixe Vergütung an die Mitglieder des Management Board für das Geschäftsjahr 2016. Entsprechend kann eine allfällige Vergütung an Neuernennungen ins Management Board über den Zusatzbetrag erstmals im Geschäftsjahr 2016 erfolgen.

13 Vergütungen an den Verwaltungsrat

Sämtliche Vergütungen an den Verwaltungsrat werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsjahres) ausgewiesen.

in CHF	Vergütungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2014	Vergü- tungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2013
Rolf U. Sutter Präsident des Verwaltungsrats	274 540	53 120	24 745	352 405	330 230	52 385	28 715	411 330
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	85 000	0	0	85 000	85 000	0	0	85 000
Erland Brügger ¹ Mitglied des Verwaltungsrats	n/a	n/a	n/a	n/a	17 755	0	1 440	19 195
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	71 110	0	0	71 110	53 335	0	1 440	54 775
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	78 160	0	4 370	82 530	78 160	0	4 370	82 530
Dominik Sauter ² Mitglied des Verwaltungsrats	50 000	0	0	50 000	33 335	0	0	33 335
Anton Scherrer ³ Mitglied des Verwaltungsrats	17 495	0	1 145	18 640	51 805	0	2 495	54 300
Monika Walser ² Mitglied des Verwaltungsrats	49 775	0	0	49 775	28 445	0	0	28 445
Total Verwaltungsrat	626 080	53 120	30 260	709 460	678 065	52 385	38 460	768 910

¹ Austritt per 11.04.2013.

² Nomination per 11.04.2013.

³ Austritt per 25.03.2014.

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2013 und 2014 den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder diesen nahestehenden Personen keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Vergütungen für die Zeitdauer der Amtszeit

Die Generalversammlung genehmigt mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung. Diese Periode, von Generalversammlung bis Generalversammlung, weicht von der vorgängig ausgewiesenen Zeitspanne für das Geschäftsjahr ab. Entsprechend werden nachfolgend die Gesamtbeträge an den Verwaltungsrat für die Zeitdauer der Amtsperioden dargestellt.

Amtsperiode	GV 2015 bis GV 2016	GV 2014 bis GV 2015	GV 2013 bis GV 2014
Anzahl Verwaltungsräte	6 ¹	6	7
Gesamtbetrag Vergütung an den Verwaltungsrat in CHF	765 000 ²	702 655	779 160

¹ Vorbehältlich der Wiederwahl aller Mitglieder des Verwaltungsrats an der Generalversammlung vom 26. März 2015.

² Vorbehältlich der Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats durch die Generalversammlung vom 26. März 2015.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 26. März 2015 die Wiederwahl aller bestehenden Mitglieder und die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats von CHF 765 000 für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung.

Aktienzuteilung an den Verwaltungsrat der ORIOR AG

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Mitgliedern des Verwaltungsrats 10 % des fixen Verwaltungsrats honorars in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren. Tritt die oder der Teilnehmende innerhalb der dreijährigen Sperrfrist aus dem Verwaltungsrat der ORIOR aus, entscheidet der Verwaltungsrat über die Fortführung oder Auflösung der Sperrfrist.

Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 wurden den Mitgliedern des Verwaltungsrats keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

Optionsplan

Es besteht kein Optionsplan.

Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Es wurden im Geschäftsjahr 2014 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats ausbezahlt.

Darlehen

Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder diesen nahestehenden Personen per 31. Dezember 2014 keine Darlehen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

14 Vergütungen an das Management Board

Sämtliche Vergütungen an das Management Board werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsjahres) ausgewiesen.

in CHF	Management Board exkl. CEO	Remo Hansen (CEO)	Total Vergütungen 2014	Management Board exkl. CEO	Remo Hansen (CEO)	Total Vergütungen 2013
Vergütungen brutto fix	803 510	538 790	1 342 300	1 093 305	394 875	1 488 180
Vorsorge	112 240	46 205	158 445	163 575	45 875	209 450
Weitere Sozialabgaben	70 245	45 865	116 110	98 525	33 645	132 170
Total Vergütungen fix	985 995	630 860	1 616 855	1 355 405	474 395	1 829 800
Vergütungen brutto variabel	365 000	170 000	535 000	249 400	150 000	399 400
Weitere Sozialabgaben	30 000	13 975	43 975	20 115	10 840	30 955
Total Vergütungen variabel	395 000	183 975	578 975¹	269 515	160 840	430 355
Total Gesamtvergütung	1 380 995	814 835	2 195 830	1 624 920	635 235	2 260 155

¹ Vorbehältlich der Genehmigung des Gesamtbetrags der variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board durch die Generalversammlung vom 26. März 2015.

Für das Management Board und weitere Kadermitglieder besteht eine Kader-Pensionskassenregelung. Zusätzlich steht den Mitgliedern des Management Board und weiteren Kadermitgliedern ein Geschäftsauto, mit Auflagen für den Privatgebrauch, zur Verfügung. Darüber hinaus werden keine weiteren Sachleistungen vergütet.

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2013 und 2014 den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahestehenden Personen keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 26. März 2015 die Genehmigung des Gesamtbetrags der variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board für das Geschäftsjahr 2014 von CHF 578 975 sowie die Genehmigung des Gesamtbetrags der fixen Vergütung für das Geschäftsjahr 2016 von CHF 1 275 000.

Aktienzuteilung an das Management Board der ORIOR AG

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Mitgliedern des Management Board zwischen 10 und 30 % der individuellen variablen Vergütung in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 wurden den Mitgliedern des Management Board keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

Optionsplan

Es besteht kein Optionsplan.

Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Es wurden im Geschäftsjahr 2014 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Management Board ausbezahlt.

Darlehen

Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Management Board erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahestehenden Personen in den Geschäftsjahren 2013 und 2014 keine Darlehen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

Vertragsverhältnisse Management Board-Mitglieder

Gemäss Artikel 22 der Statuten der Gesellschaft können Verträge mit Mitgliedern des Management Board befristet oder unbefristet ausgestaltet sein. Die maximale Dauer der befristeten Verträge beträgt ein Jahr. Die Kündigungsfrist bei unbefristeten Verträgen beträgt maximal ein Jahr.

15 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2014 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Funktion	Anzahl per 31.12.2014	in %
Rolf U. Sutter	Präsident des Verwaltungsrats	199 300	3.36 %
Rolf Friedli	Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	–
Christoph Clavadetscher	Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	0.17 %
Edgar Fluri	Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	0.08 %
Dominik Sauter	Mitglied des Verwaltungsrats	550	0.01 %
Monika Walser	Mitglied des Verwaltungsrats	200	0.00 %
Bruno de Gennaro	CEO a.i. ORIOR Gruppe	92 075	1.55 %
Hélène Weber-Dubi	CFO ORIOR Gruppe	85 830	1.45 %
Total		392 455	6.62 %
Total ORIOR-Aktien		5 925 000	100.00 %

Die von den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board gehaltenen Aktien unterliegen keiner Sperrfrist. Zudem stehen den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

16 Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramm

Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat der ORIOR einen Aktienplan für Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Dieser Aktienplan trat am 3. Januar 2012 in Kraft.

Die Verantwortung und die Definition des Mitarbeiteraktienplans sowie die Festlegung der Angebotsfristen, der Aktienangebote und der Sperrfristen obliegen dem Verwaltungsrat. Er kann die Verwaltung des Plans an ein von ihm bestimmtes Plankomitee von zwei oder mehr Personen delegieren.

Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden können unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen bzw. dem Verwaltungsrat jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Der Verwaltungsrat legt die zweimonatige Bezugsfrist sowie die Bezugsrechte der einzelnen Teilnehmenden jährlich im Rahmen des vorliegenden Plans fest. Die Anzahl der jeder oder jedem Teilnehmenden angebotenen Aktien liegt im Ermessen des Verwaltungsrats, welcher seine Entscheidung

unter anderem auf die jeweilige quantitative und qualitative Zielerreichung der oder des Mitarbeitenden gemäss der jährlichen individuellen Zielvereinbarung abstützt.

Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhungen geschaffen werden. Die Höchstzahl der im Rahmen dieses oder eines ähnlichen Plans auszugebenden Aktien darf 3 % des Aktienkapitals von ORIOR nicht übersteigen. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die Höchstzahl der im Rahmen des Plans auszugebenden Aktien nach seinem Ermessen anzupassen.

Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate, vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist, einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen.

Im Berichtsjahr wurden im Rahmen des Mitarbeiteraktienplans keine Aktien an Mitarbeitende verkauft. Seit Inkrafttreten des Mitarbeiteraktienplans wurden gesamthaft 16 630 Aktien an einen Kreis von 53 Mitarbeitenden abgegeben:

Jahr	Anzahl teilnehmende Mitarbeitende	Anzahl verkaufte Aktien	Ausgabedatum	Ablauf der Sperrfrist
2012	9	4 150	3. Januar 2012	2. Januar 2015
2013	44	12 480	2. April 2013	1. April 2016
2014	–	–	–	–

Aktienkaufvereinbarung für Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board können mittels der Aktienkaufvereinbarung die Möglichkeit erhalten, zusätzlich zu den restlichen Vergütungen eine durch den Verwaltungsrat bestimmte Anzahl ORIOR-Aktien zum Vorzugspreis zu kaufen. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Bei der Aktienkaufvereinbarung beginnt ab dem Datum des Aktienangebots eine zweimonatige Angebotsfrist. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren. Tritt die oder der Teilnehmende innerhalb der dreijährigen Sperrfrist aus dem Unternehmen aus, entscheidet der Verwaltungsrat über die Fortführung oder Auflösung der Sperrfrist.

Zwischen dem 1. Januar 2014 und dem 31. Dezember 2014 wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board kein Aktienkaufangebot unterbreitet.

Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board

Etwaige weitere Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board erfolgen zu üblichen Marktkonditionen.

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, die «ORIOR Fonds de prévoyance» und die «ORIOR Fonds de prévoyance complémentaire» werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet. Sämtliche der ORIOR bekannte Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgten zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten.



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 58 286 86 86
Fax +41 58 286 86 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 25. Februar 2015

Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den Vergütungsbericht vom 25. Februar 2015 der Orior AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 – 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) auf den Seiten 59 bis 62 des Vergütungsberichtes.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.



Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Orior AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegÜV.

Ernst & Young AG

Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Gianni Trog
Zugelassener Revisionsexperte



Fettuccine alla Nursina

Zutaten

500 Gramm Fettuccine
von Pastinella
6 Esslöffel Olivenöl
50 Gramm Morcheln
1 Knoblauchzehe
Einige Oregano-Blätter
2 Anchovis aus der Dose
Meersalz

Zubereitung

Das Olivenöl in einer Bratpfanne erhitzen und die klein geschnittenen Morcheln während 5 Minuten darin anbraten, bis sich der typische Morchelduft entfaltet. Die Pfanne vom Herd nehmen und die fein gehackte Knoblauchzehe und die in Würfel geschnittenen Anchovis darunterrühren. Die Fettuccine in siedendem, leicht gesalzenem Wasser al dente kochen. Währenddessen die Bratpfanne mit den Morcheln und den Anchovis wieder auf den Herd stellen, während 5 Minuten weiterbraten und mit Pfeffer aus der Mühle und Meersalz abschmecken. Die Fettuccine abgiessen, gut abtropfen lassen und in eine vorgewärmte Schüssel geben. Die angebratenen Morcheln darübergaben und vorsichtig unter die Fettuccine mischen. Auf einem Teller anrichten, mit einigen frischen Oregano-Blättern garnieren und mit Parmesan servieren.

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

ROLF STRUCH
PRODUKT-ENTWICKLER BEI PASTINELLA



FASZINATION FÜR UNERWARTETE KOMBINATIONEN

Der gelernte Koch Rolf Struch arbeitet seit über einem Jahrzehnt im Entwicklungs-Team der Pastinella. Zuvor war er während vieler Jahre als Koch in der Welt unterwegs: unter anderem in Neuseeland, auf den Bermudas, in Australien und in der Schweiz. Die Inspirationen aus diesen Ländern fließen bis heute in seine Arbeit ein.

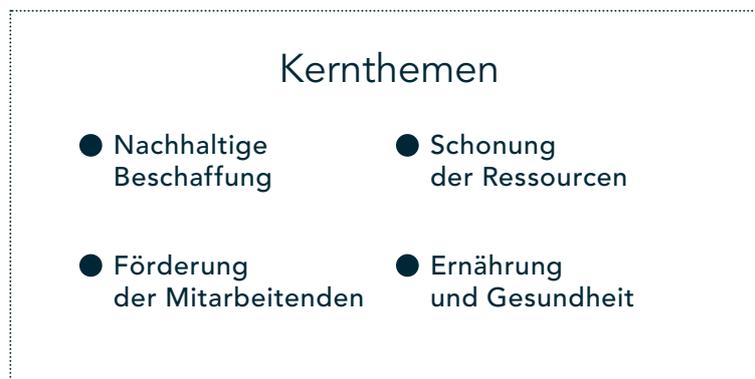
Getreu dem Slogan «un amore di pasta» interpretiert das Entwickler-Team von Pastinella die Vielfältigkeit von Pasta immer wieder neu – ob gefüllt oder ungefüllt. Rolf Struch fasziniert der Mix aus einfachen, alltäglichen und sehr edlen Zutaten. So lassen sich auch Evergreens wie Tagliatelle oder Fettuccine neu umsetzen. Hier stellt er uns sein Rezept für «Fettuccine alla Nursina» vor: feinste Fettuccine von Pastinella mit Morcheln und Anchovis.

Corporate Responsibility

Unternehmerisches Handeln findet im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen statt. Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und die Gesellschaft stellen berechnigte Ansprüche an ein Unternehmen. ORIOR verpflichtet sich, die Interessen aller Bezugsgruppen gleichermaßen zu berücksichtigen und ihre Tätigkeit an den Prinzipien der Nachhaltigkeit zu messen. Ein nachhaltig agierendes Unternehmen ist sowohl wirtschaftlich effizient als auch umweltbewusst. Zudem fügt es sich optimal in sein soziokulturelles Umfeld ein. Im Jahr 2014 beschloss ORIOR, das Nachhaltigkeitsmanagement für die ganze Gruppe zu vereinheitlichen. Gegliedert ist dieses in folgende Kernthemen: nachhaltige Beschaffung, Schonung der Ressourcen, Förderung der Mitarbeitenden sowie Ernährung und Gesundheit.

Das Nachhaltigkeitsmanagement war bis anhin hauptsächlich in den Kompetenzzentren geregelt. Im Berichtsjahr entschied die Geschäftsleitung, ein gruppenweites Nachhaltigkeitsmanagement aufzubauen, und stellte hierfür ein Team aus Fachpersonen zusammen. Zur Bestimmung der Inhalte fand ein intensiver Austausch zwischen dem Nachhaltigkeitsteam und der Geschäftsleitung statt. So konnten die Kernthemen bestimmt, Indikatoren ausgearbeitet und Testdaten erfasst werden. Das daraus entstandene Konzept für die Datenerhebung wird im Jahr 2015 noch weiter verfeinert. Kompetenzzentrenübergreifende und konsistente Daten zu den erarbeiteten Kernthemen werden ab dem 1. Januar 2015 aufgezeichnet. Entsprechend erwarten wir für das Jahr 2015 eine erheblich verbesserte Transparenz und Struktur der Nachhaltigkeitsberichterstattung. ORIOR verpflichtet sich damit, die Belange der Nachhaltigkeit weiter zu professionalisieren.

Unter den nachfolgenden vier Kernthemen wird ORIOR künftig die Weiterentwicklungen im Nachhaltigkeitsmanagement aufzeigen:



1. **Nachhaltige Beschaffung:** Bei den Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz stellen wir eine steigende Nachfrage nach Produkten aus lokalen Rohstoffen und eine Sensibilisierung für ökologische und sozial verträgliche Herstellungsweisen fest. Das ORIOR-Produktportfolio wird deshalb laufend um regionale Produkte und Spezialitäten erweitert, die genau solche Bedürfnisse abdecken und somit für die Verbraucher einen Mehrwert schaffen. Als selbstverständlich gilt bei ORIOR der Respekt gegenüber dem Tier. Konsumentinnen und Konsumenten informieren sich zunehmend über die Zusammensetzung und die Herstellungsweise von Produkten. Deshalb bedarf es einer transparenten und gut verständlichen Produktbezeichnung. Zertifizierungen bieten Informationen zur Rohstoffbeschaffung, Qualität und Herstellungsweise, was den Verbrauchern den Kaufentscheid erleichtert.
2. **Schonung der Ressourcen:** ORIOR ist sich ihres ökologischen Fussabdrucks bewusst. Der bedachte Umgang mit den Ressourcen ist ein erklärtes Ziel und wird in sämtlichen Kompetenzzentren mit grosser Priorität behandelt. Seit Jahren wird an der weiteren Verbesserung der Energieintensität und der Reduktion von CO₂-Emissionen gearbeitet. Für eine systematische Umsetzung der Massnahmen in diesem Bereich arbeiten alle Kompetenzzentren mit der Energieagentur der Wirtschaft (EnAW) zusammen. Zudem optimiert ORIOR ständig ihre Prozesse, um die Lebensmittelabfälle noch weiter zu reduzieren.
3. **Förderung der Mitarbeitenden:** Im Berichtsjahr beschäftigte ORIOR durchschnittlich 1260 Mitarbeitende. Sie stellen für ORIOR einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar. ORIOR bietet ein attraktives Arbeitsumfeld, in dem gegenseitiger Respekt, Effizienz und Effektivität als Richtschnur gelten. Ein besonders wichtiger Aspekt ist für ORIOR die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden. Die gemeinsam festgelegten Zielvereinbarungen werden von diesen mit grosser Eigenverantwortung umgesetzt. Untermuert wird der zukunftsorientierte und partizipative Führungsstil durch eine offene Kommunikation. ORIOR fördert die Mitarbeitenden mit fachspezifischen und methodischen Aus- und Weiterbildungen. Ganz bewusst wird auf allen Stufen das Unternehmertum gefördert. Die Gewährleistung der Arbeitssicherheit ist für ORIOR unerlässlich.
4. **Ernährung und Gesundheit:** Konsumentinnen und Konsumenten haben bei Lebensmitteln berechtigterweise hohe Anforderungen. ORIOR setzt in allen Produktkategorien auf beste Qualität. Die Massnahmen liegen oftmals deutlich über den lebensmittelrechtlichen und gesetzlichen Vorschriften. Zudem arbeitet ORIOR kontinuierlich daran, die bestehenden Produkte aus ernährungstechnischer Sicht weiter zu verbessern und neue Produkte für Menschen mit Lebensmittelunverträglichkeiten oder Diäten zu entwickeln. Dabei steht auch immer eine hohe Kulinarik im Augenmerk.

Stakeholder

Die Erreichung der unternehmerischen Ziele bedingt ein gutes Verständnis der Belange unserer Stakeholder sowie einen angemessenen Austausch mit ihnen. Die nachfolgenden Beispiele legen dar, mit welchen Mitteln ORIOR den Austausch pflegt:

- Mitarbeitende: Im Zuge der jährlich stattfindenden Gespräche wird ein besonderes Merkmal auf die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden gelegt. So werden Massnahmen zur Verbesserung der Prozesse sowie die Bedürfnisse hinsichtlich Weiterbildung eruiert und vereinbart. Anlässlich der Informationsveranstaltungen,

welche mindestens einmal jährlich stattfinden, wird die Belegschaft über die Ergebnisse, die Ziele sowie über besondere Ereignisse informiert.

Für Kadermitarbeitende und Schlüsselpersonen wird ein Aus- und Weiterbildungsprogramm bereitgestellt. Die Schwerpunkte hierbei liegen auf den Themen Führung, Verhandlungssicherheit, Personalrekrutierung, Präsentationstechnik und IT-Anwendung. Firmeninterne Trainings in Hygiene und Arbeitssicherheit sind über alle Anstellungsstufen Pflicht.

Ausserdem publiziert ORIOR das

Kunden- und Mitarbeitermagazin «Fresh Appetizer», in welchem neben Produktentwicklungen und Projekten auch die Mitarbeitenden und ihre Themenbereiche einen festen Bestandteil darstellen.

- Kunden: Bescheidenheit und das Übertreffen von Erwartungen gelten als Grundhaltung gegenüber den Kunden. Bei den Jahresgesprächen wird spezifisch auf die Zufriedenheit des Kunden eingegangen. Wobei als oberstes Ziel die kontinuierliche Verbesserung angestrebt wird. Beanstandungen und Kritik werden als Chance gesehen, die Leistungen zu verbessern und die Zufriedenheit der Kunden zu steigern. Mittels periodisch durchgeführter Kundenzufriedenheitsumfragen werden zur Optimierung der Leistungen ergänzende Erkenntnisse gewonnen.

Mit Einladungen zu Workshops und Betriebsbesichtigungen werden die Beziehung zum Kunden sowie deren Identifikation mit den Produkten zusätzlich gestärkt.

Auch das Kunden- und Mitarbeitermagazin «Fresh Appetizer» eröffnet den Kunden einen erweiterten Blick in die ORIOR-Welt.

- Konsumentinnen und Konsumenten: Es ist die Aufgabe von ORIOR, die Bedürfnisse frühzeitig zu erkennen, diese zu antizipieren und unmittelbar mit hochwertigen Produkten darauf zu antworten. Positive Absatzentwicklungen bestätigen, dass die Angebote auf Freude stossen. Eine rasche und professionelle Behandlung von Kundenhinweisen ist selbstverständlich. Beanstandungen und Feedbacks von Konsumentinnen und Konsumenten oder auch vom Handel werden aufgenommen und analysiert. Die daraus abgeleiteten Massnahmen werden umgehend angeordnet und in Stichprobenkontrollen überwacht.

Zudem pflegen wir den direkten Austausch mit den Konsumentinnen und Konsumenten im Rahmen von Produkt-Degustationen im Detailhandel sowie in unseren eigenen Verkaufsstellen – den sogenannten Shop-in-Shops in Premium-Warenhäusern.

«Wir sind der Überzeugung, dass nur gleichermassen zufriedene Stakeholder das Ziel eines langfristig Mehrwert schaffenden Unternehmens ermöglichen.»

(Auszug aus den Unternehmenswerten der ORIOR AG)

- Aktionäre: In erster Priorität steht das langfristige mehrwertschaffende Bestehen und Wachsen der ORIOR Gruppe. ORIOR ist bestrebt, den Aktionärinnen und Aktionären eine gute Rendite auf ihre Beteiligungen zu erwirtschaften. Der Fokus auf kompromisslose Qualität, Frische und Professionalität sowie die Konzentration auf Marktnischen bilden hierfür eine starke Basis. Zusammen mit der einmaligen Innovationskultur, welche von unseren Mitarbeitenden gelebt wird, verfügt ORIOR über eine hervorragende Position im Gesamtmarkt.

Neben den rechtlichen und statutarischen Vorgaben hinsichtlich Publikationen und Kommunikationsrhythmus stellt ORIOR Interessierten eine Reihe an zusätzlichen Medien – beispielsweise das Investorenhandbuch oder Firmenpräsentationen – zur Verfügung. Vertiefend dazu werden regelmässig Investorenanlässe sowie Roadshows oder Gespräche organisiert und durchgeführt.

- Lieferanten: ORIOR verfügt über ein Portfolio von ausgezeichneten Lieferanten. Die jährlich stattfindenden Lieferantenbeurteilungen zeigen durchwegs gute bis sehr gute Ergebnisse. Anlässlich der Jahresgespräche werden die Lieferperformance besprochen und die Wachstumspotenziale aufgezeigt. Faire Preisverhandlungen auf Augenhöhe und die präzise Definition des Lieferumfangs durch Spezifikationen sind die Grundlage für eine erfolgreiche und nachhaltige Zusammenarbeit mit allen Zulieferern. Wo immer möglich wird eine langfristige Zusammenarbeit angestrebt.
- Verbände: Durch eine aktive Mitarbeit in den Verbänden gestaltet ORIOR die Interessen der Nahrungsmittelindustrie an vorderster Front mit. Gute Rahmenbedingungen für die Unternehmen, erfolgreiche Sozialpartnerschaften, technologischer Austausch und der Umgang mit den Regulatoren sind Hauptthemen in diesen Verbandsarbeiten.

Glauco Martinetti, Leiter Rapelli, ist Vorstandsmitglied des Schweizer Fleischfach-Verbands (SFF), der Foederation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrien (FIAL) und der Tessiner Handelskammer. Zudem ist er stellvertretender Verwaltungsrat bei der Proviande Genossenschaft.

Michel Nick, Leiter Le Patron, ist Vorstandsmitglied der Swiss Convenience Food Association (SCFA).

Nachhaltige Beschaffung

Konsumentinnen und Konsumenten in der Schweiz – wo über 90% der ORIOR-Produkte abgesetzt werden – entscheiden sich oft für regionale Produkte und sind auf Fleischprodukte aus artgerechter Haltung sensibilisiert. Das Angebot an regionalen

Produkten bauen wir daher laufend aus. Bei importierten Rohstoffen gewährleisten wir die Qualität und Nachhaltigkeit durch strengste Kontrollen und Standards. Der Respekt gegenüber dem Tier ist bei der Beschaffung der Rohstoffe schon lange ein wesentliches Kriterium. Zudem bieten wir eine attraktive und stetig weiterwachsende Palette an besten fleischlosen Spezialitäten für Personen, die sich rein vegetarisch oder vegan ernähren, sowie für Flexitarierinnen und Flexitarier, die bewusst an einem oder mehreren Tagen in der Woche auf Fleisch verzichten.

«Wir sind der Überzeugung, dass bei der Beschaffung unserer Rohstoffe die Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Respekt gegenüber dem Tier wesentliche Kriterien sind.»

(Auszug aus den Unternehmenswerten der ORIOR AG)

Regionale Produktion

Im Berichtsjahr hat ORIOR über zwei Drittel des verarbeiteten Schweine- und Rindfleischs aus Schweizer Produktion bezogen. Grundsätzlich würde ORIOR gerne noch mehr Schweizer Fleisch beziehen, doch die Verfügbarkeiten sind begrenzt, insbesondere bei Rind- und Geflügelfleisch. Nachfolgend einige Beispiele aus den Kompetenzzentren:

- Albert Spiess kauft sämtliche verfügbaren Rinderstotzen aus Schweizer Produktion. Für die restlichen Bezüge aus der EU und aus Südamerika pflegt Albert Spiess mit allen Lieferanten enge Kontakte und prüft die Einhaltung der hohen Qualitätsstandards periodisch vor Ort.
- Für die Marken «Rapelli» und «Ticinella» verwendet Rapelli mit Ausnahme eines einzigen Produkts nur Schweizer Schweine- und Rindfleisch. Für viele «Ticinella»-Produkte werden zudem Gewürze und Kräuter aus dem Tessin eingesetzt.
- Grundsätzlich legt Rapelli grossen Wert auf möglichst kurze Transportwege bei der Beschaffung. In der Beschaffungsstrategie Frischfleisch wurden neben der Schweiz die europäischen Nachbarstaaten als mögliche Herkunftsländer für Rohstoffe definiert.
- Albert Spiess stellt Produkte unter dem Label «Geschützte Geografische Angabe» her.
- Rapelli, Möfag, Fredag, Pastinella und Le Patron produzieren unter dem Label «Aus der Region. Für die Region.». Aufzucht, Mästung und Schlachtung der Tiere erfolgen vollumfänglich in der jeweiligen Region der Schweiz.

Zertifizierte Produkte

Die Kennzeichnung der Produkte mittels Zertifikaten zur Sicherstellung der Herkunft, der Herstellung und der Qualität ist in der heutigen Zeit unerlässlich. Die Kunden orientieren sich an diesen Zertifikaten und entscheiden auf dieser Basis. ORIOR bezieht und verarbeitet deswegen eine breite Palette an Produkten mit solchen Zertifikaten.

Nachfolgend einige Highlights aus dem Berichtsjahr:

- Das Tierwohl ist ORIOR ein grosses Anliegen und soll nicht an der Landesgrenze haltmachen. So hat Fredag in Deutschland Partner gesucht, die nicht nur bereit sind, ihre Geflügelzucht nach den eidgenössischen Tierschutzvorschriften zu richten, sondern auch die hohen Schweizer Standards einer besonders tierfreundlichen Stallhaltung (BTS) zu garantieren. Begleitet und kontrolliert wird das Projekt vom Schweizer Tierschutz (STS).
- Fredag importierte im August 2014 erstmals Mangrove Shrimps aus Vietnam. Dabei handelt es sich um Blacktiger Crevetten aus naturnaher Aufzucht entlang der küstennahen Mangroven in Südvietnam. Die Crevetten wachsen in naturbelassener Umgebung auf und ernähren sich ausschliesslich von den Ressourcen ihrer Umgebung. Durch diesen natürlichen Zyklus werden die ökologisch wertvollen Mangrovenwälder nachhaltig geschützt. Dieses Produkt erhielt das Label «Friend of the Sea», eine Zertifizierung für Fische und Meeresfrüchte aus verantwortungsvoller Zucht. Fredag bezieht direkt aus dem Ursprungsland und kennt die Lieferanten persönlich. Das Schweizer Prüfunternehmen Société Générale de Surveillance (SGS) hat unsere Partner auditiert. Zusätzlich erweiterte Fredag ihr vielfältiges Sortiment an Produkten, die vom Marine Stewardship Council (MSC) oder vom Aquaculture Stewardship Council (ASC) zertifiziert sind. MSC ist gemäss WWF derzeit das strengste Label für die nachhaltige Fischerei, und ASC steht für Mindeststandards bei Aquakulturen und bei der Zucht von Fischen und Meerestieren.
- Immer öfter ernähren sich Konsumentinnen und Konsumenten an einigen Tagen in der Woche vegetarisch (Flexitarier). Das Angebot an vegetarischen Alternativen wird daher konstant ausgebaut. Alle Kompetenzzentren aus dem Convenience-Bereich führen für ihre vegetarische Produktion das V-Label (Europäisches Vegetarismus-Label).
- Für die Tofuproduktion verarbeitet Fredag grossmehrheitlich Bio-Soja. In Zusammenarbeit mit den Verarbeitern in der Schweiz konnte die hiesige Anbaufläche für die Erntesaison 2014 deutlich ausgebaut werden. Die Bezugsmenge für die laufende Saison wird sich entsprechend mehr als verdoppeln. Um weitere Landwirte für das Umstellen auf Bio-Produktion zu motivieren, wird den Produzenten in Zusammenarbeit mit Kunden ein fairer Abnahmepreis garantiert.
- Für die Produktlinie «I Nostrani» von Rapelli werden die Richtlinien des Labels «Ticino» eingehalten. Für das restliche eingesetzte Schweizer Rind- und Schweinefleisch kommt das Label «Suisse Garantie» zur Anwendung.
- Das Segment Convenience hat sich 2012 zum Ziel gesetzt, sämtliche Verpackungsmaterialien aus Papier und Karton sowie Büropapier und Hygieneartikel nach und nach auf Produkte aus nachhaltiger Forstwirtschaft oder auf umweltschonende Recycling-Stoffe umzustellen. Bis 2015 sollen im Segment Convenience zwei Drittel der benötigten Materialien umgestellt sein. Heute sind 80 % des Einkaufsvolumens an Papier und Kartonprodukten bei Le Patron zertifiziert, bei Fredag und Pastinella sind es 68 %.

Schonung der Ressourcen

Der bewusste Umgang mit Ressourcen ist für ORIOR Teil der Firmenkultur. Achtsamkeit in Sachen Energieverbrauch und ständiges Arbeiten an der weiteren Reduktion von Emissionen und von Lebensmittelabfällen ist ein erklärtes Ziel von ORIOR.

Energie und CO₂-Emissionen

Um eine professionelle Umsetzung von Klimaschutzmassnahmen zu garantieren, arbeiten sämtliche Kompetenzzentren von ORIOR mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) zusammen. Die Dienstleistungsplattform für Unternehmen EnAW unterstützt Industriebetriebe bei der Reduktion ihrer CO₂-Emissionen und bei der Steigerung der Energieeffizienz. Mit dem freiwilligen Beitritt zum Programm der EnAW bekennt sich ORIOR zu diesen Zielen. Die entsprechenden Zielvereinbarungen sind vom Bund auditiert. Alle Massnahmen werden betriebsspezifisch formuliert und folgen dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Zudem werden alle neuen Investitionen auf ihre Auswirkungen auf die CO₂-Bilanz überprüft. Von den im Geschäftsjahr 2014 in den Kompetenzzentren umgesetzten Massnahmen sind die folgenden zu erwähnen:

- 2014 wurden Möfag und Le Patron von der CO₂-Abgabe befreit. Rapelli, Albert Spiess und Pastinella waren bereits in den Vorjahren von dieser Abgabe befreit worden. Dazu mussten sich die Kompetenzzentren zu einer Limitierung ihrer CO₂-Emissionen verpflichten.
- Le Patron führte 2014 für den Standort Böckten eine Energiestudie mit dem Pinch-Ansatz durch. Letzterer analysiert und optimiert den Einsatz von Energie und Wasser in betrieblichen Prozessen. Aufgrund dieser Studie wurden für das Jahr 2015 unter anderem Investitionen in die Nutzung der Abwärme von Kältemaschinen beschlossen.
- Bei Möfag erfolgte 2014 eine ausführliche Energieanalyse durch die EnAW, worauf zwei Massnahmenpakete bis 2019 beschlossen wurden. Als erster Schritt saniert Möfag die Heizung des Bürogebäudes und nutzt hierfür in Zukunft die im Produktionsprozess ungenutzte Abwärme.

«Wir sind der Überzeugung, dass jeder für sich und seine Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von hoher Ethik, Sorgfaltspflicht und Respekt, aber auch von Effizienz und Effektivität geprägt sein muss.»

(Auszug aus den Unternehmenswerten der ORIOR AG)

- Fredag reduzierte durch Prozessoptimierungen der Wärmerückgewinnungsanlage den Verbrauch von fossilem Heizöl um über 10 % sowie den Stromverbrauch um 5 %. Durch eine Optimierung im Wassermanagement wurde zudem der Wasserverbrauch um mehr als 9 % verringert.

- Pastinella investierte 2014 in die Erweiterung der Osmoseanlage für die Aufbereitung von Prozesswasser. Diese filtert durch ein physikalisches Verfahren Mineralien heraus, was langfristig zu effizienteren thermischen Prozessen in der Heisswasserpasteurisation sowie zu einer Reduktion des Wasserverbrauchs führt. 2014 wurde dadurch der Erdgasverbrauch der Pastinella um 4.5 % reduziert.

Lebensmittelabfälle

ORIOR setzt sich stark für die Reduktion von Lebensmittelabfällen ein. Seit Jahren werden die Produktionsprozesse und die Logistik weiter optimiert, um die Abfallmenge zu verringern. Es kann jedoch vorkommen, dass sich Produkte aufgrund von beschädigten Verpackungen, kurzen Mindesthaltbarkeitszeiten, Überproduktion usw. nicht über normale Verkaufswege auf den Markt bringen lassen. In diesen Fällen suchen

wir in Zusammenarbeit mit Partnern Lösungen, um die noch einwandfreien Lebensmittel sinnvoll abzusetzen. Was dann noch übrig ist, wird für Tierfutter oder in der Biogasherstellung weiterverwertet.

Die Kompetenzzentren von ORIOR sind zum Zweck der Reduktion von Lebensmittelabfällen diverse Partnerschaften eingegangen. So arbeiten sämtliche ORIOR-Betriebe mit Partnern wie beispielsweise «Tischlein deck dich» und «Schweizer Tafel». Diese beiden Organisationen sammeln Lebensmittel und verteilen sie an bedürftige Menschen in der Schweiz.

Im Berichtsjahr trat ORIOR ausserdem dem Branchenzusammenschluss «United Against Food Waste» bei. Dieser Verein wurde 2013 gegründet und verfolgt das Ziel, Lebensmittelverluste in der Schweiz bis 2020 zu halbieren. Die junge Organisation ist im Begriff, zur Thematik Lebensmittelabfälle ein Netzwerk von Firmen aufzubauen, und führt Pilotprojekte entlang der Wertschöpfungskette durch. Zurzeit zählt der Verband rund 30 Mitglieder; darunter sind viele namhafte Schweizer Lebensmittelhersteller.

Umweltleitbild

- Umweltbewusstsein ist eine Grundeinstellung. Respektvoller Umgang mit den Ressourcen und der Umwelt ist erklärtes Unternehmensziel von ORIOR.
- Wirtschaftlichkeit und möglichst geringe Umweltbelastung sind kein Widerspruch, sondern entwickeln sich immer mehr zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor in unserer Gesellschaft.
- ORIOR misst ihren Umweltbeitrag an Fortschritten. Diese werden beurteilt wie Produktivitätsverbesserungen. Jährliche Zielsetzungen werden laufend überprüft und entsprechende Massnahmen abgeleitet.
- Die Mitarbeitenden von ORIOR sind darauf sensibilisiert, dass wir grossen Wert auf Nachhaltigkeit legen, und beeinflussen mit ihrem Wirken die Ökobilanz positiv.

Förderung der Mitarbeitenden

Die Mitarbeitenden sind entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Entsprechend hat ORIOR den Anspruch, ihnen ein attraktives Arbeitsumfeld zu bieten. Die Motivation und die Weiterentwicklung aller Mitarbeitenden sind für ORIOR ein grosses Anliegen. Die ORIOR Gruppe beschäftigte 2014 durchschnittlich 1260 Personen. Hinzu kamen wie jedes Jahr Hunderte von befristeten Arbeitsstellen, um Spitzenzeiten – vor allem rund um das Weihnachtsgeschäft – abzudecken. Alle Betriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter von Albert Spiess, Möfag und Le Patron unterstehen dem zwischen dem Schweizer Fleischfach-Verband (SFF) und dem Metzgereipersonal-Verband der Schweiz (MPV) abgeschlossenen Gesamtarbeitsvertrag (GAV). Zwischen Rapelli und dem MPV besteht ein separater GAV. In allen Betrieben der ORIOR Gruppe gelten intern festgelegte Mindestlöhne.

Um die gruppenweite Kommunikation sicherzustellen, lädt ORIOR alle Kadermitglieder und Schlüsselpersonen der Gruppe jedes Jahr zu einer Tagung ein. An der Kader-tagung 2014 im Kompetenzzentrum Rapelli im Tessin nahmen über 100 Mitarbeitende teil. Nach einem Betriebsrundgang wurden unterschiedliche Referate gehalten und laufende Projekte vorgetragen. Im Zentrum standen die Innovationskultur und die Strategie.

ORIOR setzt auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden durch gemeinsame Zielsetzungen, Leistungsbeurteilungen und ein grosses Aus- und Weiterbildungsprogramm.

Aus- und Weiterbildung

Das Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten bei ORIOR ist breit. Einerseits stellt jedes Kompetenzzentrum die fachspezifische Aus- und Weiterbildung sicher, andererseits steht den Kaderangehörigen und Schlüsselpersonen das gruppeninterne Aus- und Bildungsangebot offen. Zusätzlich wird das Potenzial von Mitarbeitenden individuell gefördert.

1. **Fachspezifisches Angebot und Sprachkurse:** In allen Kompetenzzentren finden firmeninterne Schulungen zu den neuesten Erkenntnissen im Bereich Lebensmittelsicherheit statt. Zudem besteht in drei Kompetenzzentren ein Angebot an Sprachkursen. Rapelli, Fredag und Pastinella boten im Berichtsjahr 2014 kostenlos Deutschkurse an. Bei Rapelli konnten Sprachkurse auf fünf verschiedenen Niveaus besucht werden. Bei Fredag wurden die Sprachkurse von rund 17% und bei Pastinella von rund 10% der fremdsprachigen Angestellten genutzt. Bei Le Patron sind für das Jahr 2015 ebenfalls Sprachkurse vorgesehen. Weiter nehmen Mitarbeitende an externen fachspezifischen Aus- und Weiterbildungen teil.
2. **Gruppeninternes Angebot:** Im Berichtsjahr wurde das gruppenweite Weiterbildungsangebot von einem Ausschuss mit Vertreterinnen und Vertretern aus allen Kompetenzzentren evaluiert und revidiert. Aufgrund der Bedürfnisse und Rückmeldungen aus dem letzten Kursprogramm wurden folgende Schwerpunkte zusammengestellt:
 - Präsentations- / Verhandlungstechnik
 - Personalrekrutierung
 - Mitarbeiterführung
 - Bewegungs- und Ernährungsmanagement
 - Entspannungs- und Schlafmanagement
 - Excel-Anwenderkurs

Die Kurse wurden von externen Dozentinnen und Dozenten durchgeführt und richteten sich an Kaderangehörige und Schlüsselpersonen. Insgesamt wurden 88 interne Weiterbildungstage verzeichnet.

3. **Individuelle Förderung:** Weiter unterstützt ORIOR die individuelle Aus- und Weiterbildung finanziell (Übernahme der Kosten) und / oder zeitlich (Gewährung von freien Tagen). Dazu gehören beispielsweise Berufsprüfungen auf Stufe Fachausweis, Führungskurse, IT-Anwendungen oder Sprachkurse.

Zudem beteiligt sich ORIOR am Bildungsfünfliber in der Fleischwirtschaft, einem durch Arbeitgeber und Arbeitnehmer finanzierten Fonds für die berufliche Aus- und Weiterbildung im Metzgereigewerbe.

Ausbildung von Lernenden

2014 beschäftigte ORIOR gruppenweit 15 Lernende in den Berufen Fleischfachmann/fachfrau, Logistiker/in und kaufmännische/r Angestellte/r. Mit der Ausbildung eigener Nachwuchskräfte investiert die Gruppe nicht nur in ihre Zukunft, sondern nimmt auch eine gesellschaftspolitische Aufgabe wahr. Die Lernenden profitieren bei ORIOR von besonderen, auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Angeboten. So hat beispielsweise Rapelli neben den Produktionsräumen einen separaten Ausbildungsraum eingerichtet, in dem die Lernenden unter Anleitung eines Meisters die traditionellen Fertigungsverfahren erlernen und selbstständig Produkte herstellen. Um den Erfahrungsschatz zu erweitern, absolvieren die Lernenden jeweils auch ein Praktikum bei einem Detailhandelsunternehmen.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

ORIOR bietet den Mitarbeitenden ein sicheres, gesundes Arbeitsumfeld. Die gesetzlichen Anforderungen werden erfüllt oder übertroffen. Gegenüber dem Vorjahr konnte ORIOR die Verletzungsrate, welche das Verhältnis zwischen Verletzungshäufigkeit und geleisteten Arbeitstagen beschreibt, um rund 11 % verringern.

Darüber hinaus investiert ORIOR in Verbesserungsmaßnahmen sowie in die Schulung der Mitarbeitenden. Die Kompetenzzentren verfügen über eigene Arbeitssicherheitsteams und Sicherheitsbeauftragte, die sich um sämtliche Belange der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes kümmern. Zudem werden in periodischen Abständen externe Sicherheitsexperten beigezogen, um Verbesserungspotenzial zu eruieren. Die Arbeitssicherheit fließt auch in die Beurteilung der Betriebsleiter ein.

Im Segment ORIOR Convenience wurde im Jahr 2014 ein Gesundheitsmanagement eingeführt. Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mit gesundheitlichen Problemen werden seitens ORIOR besser unterstützt und begleitet. Dadurch sollen nicht zuletzt auch die gesundheitsbedingten Absenzen langfristig reduziert werden. Teil des Gesundheitsmanagements bildet die Prüfung von Arbeitsabläufen in ausgewählten Abteilungen aufgrund ergonomischer Kriterien. Arbeitnehmende, welche nach einer Absenz in den Betrieb zurückkehren, werden vom Vorgesetzten begrüßt, über den Gesundheitszustand kurz befragt und so wieder in den Arbeitsprozess aufgenommen. Der weiterführende Prozess des Absenzenmanagements wurde mit definierten Unterstützungs- und Fehlzeitengesprächen ergänzt. Wir verfolgen so das Ziel, Belastungen frühzeitig zu erkennen und Absenzen entgegenzuwirken.

«Wir sind der Überzeugung, dass ein zukunftsgerichteter, zielorientierter und partizipativer Führungsstil, gepaart mit einer offenen und dynamischen Kommunikation, Unternehmertum auf allen Stufen fördert.»

(Auszug aus den Unternehmenswerten der ORIOR AG)

Ernährung und Gesundheit

Qualitätsmanagement

Wenn es um Qualität und Sicherheit ihrer Lebensmittel geht, haben die Kunden berechtigterweise sehr hohe Anforderungen. Das Engagement von ORIOR in diesem Bereich geht deutlich über die lebensmittelrechtlichen und anderweitigen gesetzlichen Vorschriften hinaus. ORIOR verfügt über klare Prozesse der Qualitätssicherung und hält diese rigoros ein. Sichergestellt werden sie durch interne und externe Audits.

Sämtliche ORIOR-Produktionsbetriebe entsprechen den Standards für Lebensmittelsicherheit in der Nahrungsmittelproduktion von International Featured Standards (IFS) oder der Food Safety System Certification (FSSC) 22000. Diese Standards werden periodisch von einer externen akkreditierten Zertifizierungsstelle überprüft.

Kontrolliert wird auch die Qualität der Prozesse im Rahmen von zusätzlichen Standards und Labels wie zum Beispiel «Suisse Garantie», «Bio Knospe», «IP-Suisse / Terra Suisse», «Sedex Members Ethical Trade Audit» (SMETA), «Aus der Region. Für die Region.», «Schweizer Allergie-Gütesiegel» (Zertifizierung aha!) oder «Marine Stewardship Council» (MSC). Insgesamt wurden in den ORIOR-Kompetenzzentren 25 externe Audits von Zertifizierungsorganisationen durchgeführt.

ORIOR überwacht bestimmte Prozesse der Gruppengesellschaften durch interne Audits. Dies gewährleistet die kontinuierliche Verbesserung der Abläufe. Die Audits finden zum Teil auch firmenübergreifend statt, um eine intensivere Zusammenarbeit und ein besseres Verständnis für die Prozesse der Schwesterfirmen zu erreichen.

Lieferanten

Die Kompetenzzentren von ORIOR führen regelmässige Lieferantenbeurteilungen durch. Dabei werden neben der Qualität auch Aspekte wie Mengengenauigkeit, Termintreue, Zusammenarbeit und Service sowie die Einhaltung von Umweltstandards bewertet. Der überwiegende Teil der Lieferanten erzielt jeweils eine gute bis sehr gute Beurteilung. Lieferanten, die dieses Ziel verfehlen, müssen umgehend Verbesserungsmaßnahmen einleiten und werden nach einer kurzen Frist erneut kontrolliert.

Bei Fredag gilt zusätzlich, dass Lieferanten vor Aufnahme in den Lieferantenpool ein vorgegebenes Zulassungsverfahren durchlaufen müssen. Bewertet werden unter anderem Gesichtspunkte wie Ökologie und Nachhaltigkeit. Zusätzlich besuchen Mitarbeitende der Fredag in regelmässigen Abständen die Schlacht- und Zerlegungsbetriebe, um sich vor Ort ein Bild machen zu können. Dabei wird der Prozess von der Anlieferung der Tiere bis hin zum Verladen der für Fredag bestimmten Rohware überprüft. Alle Lieferanten der Fredag haben unangekündigten Audits durch Kunden sowie Fredag-Mitarbeitende zugestimmt, was die Kontrolle der Vorgaben vereinfacht und gleichzeitig die Sicherheit erhöht.

Projekte

ORIOR hat den Anspruch, schmackhafte und gesunde Produkte herzustellen. Die Reduktion von E-Nummern und Salz, die Ausgewogenheit zwischen Proteinen und Kohlenhydraten sowie das Erhalten von Vitaminen stehen hierbei im Zentrum. Folgende Beispiele verdeutlichen diese Philosophie:

- Albert Spiess brachte im Jahr 2014 nach langer Entwicklungszeit ein Wildragout ohne allergene Stoffe auf den Markt. Es handelt sich dabei um ein sterilisiertes Pfefferprodukt, das hohen Haltbarkeitsanforderungen entspricht und vollkommen ohne die Allergene Sellerie, Soja, Weizen und Milchzucker und ohne Geschmacksverstärker auskommt.
- Rapelli verzichtet auf Geschmacksverstärker und setzt auch natürliche Aromen nur dort ein, wo dies sensorisch notwendig ist. E-Nummern und Allergene wurden so weit wie möglich eliminiert. So wird bei Rapelli zum Beispiel der Rohschinken San Pietro gänzlich ohne die bei Rohpökelfleisch üblichen konservierenden E-Nummern produziert, und es kommt nur Meersalz zum Einsatz.
- Fredag entwickelt fortwährend Innovationen für vegetarische und vegane Geniesser. 2014 wurden zum Weltvegetariertag gleichzeitig 10 neue Produkte lanciert. Weitere Produkte auf Basis von Rohstoffen, die zu einer optimalen Ernährung beitragen, sind für das Jahr 2015 geplant.
- Fredag fügt bei ausgesuchten veganen Produkten neu das Vitamin B₁₂ hinzu. Hierbei handelt es sich um ein Vitamin, das vornehmlich in Fleisch und anderen tierischen Produkten vorkommt und für die Zellbildung und die Produktion roter Blutkörperchen wertvoll ist. Vegetariern und Veganern wird so eine ausgewogene Alternative geboten.
- Das gluten- und laktosefreie Sortiment von Pastinella wurde erweitert und verbessert. Die Konsistenz des Teigs ist nun noch elastischer und der Biss perfekt «al dente». 2015 soll das gluten- und laktosefreie Sortiment mit weiteren Produkten wie zum Beispiel Spätzli ergänzt werden.
- Fredag, Pastinella und Le Patron haben das im Jahr 2013 lancierte Sortiment an fett- und salzreduzierten Care-Produkten für die Gastronomie erweitert. Im Bereich Fett- und Salzreduktion laufen auch noch weitere Projekte. Bei Fredag und Pastinella werden seit Jahren generell keine gehärteten Fette eingesetzt und wenn immer möglich transfettfreie Fette verwendet. Grundsätzlich wird bei Neuentwicklungen der Salzgehalt von 1.2 Gramm pro 100 Gramm nicht überschritten. Grösstenteils sind die Produkte auf die von unseren Detailhandels- und Gastronomiekunden empfohlenen maximalen Salzgehalte reduziert worden – bei gleichbleibend gutem Geschmack.
- Auch hinsichtlich der Zusatzstoffe werden laufend Optimierungen getätigt. Bei Fredag, Le Patron und Pastinella wird generell nur so wenig wie nötig davon verwendet. Fredag und Le Patron verzichten komplett auf Glutamat und bei vielen Produkten auf Hefeextrakt. Pastinella produziert ohne Konservierungsstoffe, ohne Geschmacksverstärker und ohne künstliche Aromen.

—
**WIR
SIND
ORIOR**
—

«Wir sind der Überzeugung, dass nur motivierte Mitarbeitende, die täglich Spass haben und stolz sind, Teammitglieder zu sein, den nötigen Erfolg bringen können.»

(Auszug aus den Unternehmenswerten der ORIOR AG)

Dass Mitarbeitende das wichtigste Gut sind, hört und liest man immer wieder. Das ist zwar ohne Zweifel richtig, uns erscheint diese Aussage aber auch etwas banal. ORIOR geht es um mehr – beispielsweise darum, wie die Mitarbeitenden die Innovationskultur leben, wie sie miteinander reden und umgehen oder dass sie Freude empfinden an ihrer Tätigkeit. Diese Grundidee haben wir in der ORIOR-Vision, in der Strategie, in den Unternehmenswerten und in unseren Team Rules festgehalten.

Hinter dem Gedanken «Wir sind ORIOR» stehen unsere rund 1260 Mitarbeitenden, welche täglich an der ORIOR-Story schreiben. Verwaltungsräte, Konzernleitungsmitglieder und Firmenchefs: Natürlich sind sie die Strategen und die Leitpersonen einer Unternehmung und führen das Steuer auf die anvisierten Ziele. Genauso wichtig erscheint uns aber auch die starke Basis von unzähligen Mitarbeitenden, die in der Summe ebendiese Ziele mit ihrem täglichen Tun anstreben und damit die Entwicklung der gesamten ORIOR Gruppe vorantreiben. Ihnen allen gebührt an dieser Stelle ein grosser Dank.

«Um Aussergewöhnliches zu leisten, wollen wir Werte der Zusammenarbeit schaffen und leben – eben Team Rules.»

(Auszug aus den Team Rules der ORIOR AG)

Vor bald 15 Jahren haben sich die Mitglieder der Geschäftsleitung in einem Workshop mit dem Thema «Aussergewöhnliches erreichen» befasst. Sie gelangten zur Überzeugung, dass Aussergewöhnliches nur dann entstehen kann, wenn die Mitarbeitenden mit Freude zur Arbeit kommen und wenn in direkter Korrelation dazu gemeinsame Werte geschaffen und gelebt werden. Aus diesen Überlegungen sind die Team Rules – sie haben bis heute Gültigkeit – entstanden. Sie beschreiben neben der Grundhaltung und den Führungsgrundsätzen auch den Kommunikationsstil, das Offensein und die Freude am täglichen Tun. Werte vorleben, weitergeben und fördern, das war damals und ist bis heute unser Anspruch an alle Mitarbeitenden.

ORIOR GRUPPE
FINANZBERICHT 2014

Kommentar zum Finanzbericht

Die ORIOR Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen leicht höheren Umsatz als im Vorjahr. Die konsolidierte Marge konnte dank gutem 2. Halbjahr gesteigert werden. Das Konzernergebnis liegt über dem Niveau von 2013, der Cash Flow erreichte den Vorjahreswert hingegen nicht. Finanzierung und Eigenkapitalquote bilden weiterhin eine solide Basis für die Entwicklung des Unternehmens.

Die ORIOR Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2014 den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 0.3% auf CHF 521.6 Mio. In der Schweiz wurde – unter Ausklammerung des Verkaufs von Lineafresca – ein Wachstum von 1.4% erreicht. Wachstumstreiber war das Segment Convenience mit einer Umsatzsteigerung um 4.0%. In mehreren Produktgruppen konnte die ORIOR Gruppe die Marktstellung im Berichtsjahr erneut ausbauen. Der Betriebsgewinn (EBITDA) und die Betriebsgewinnmarge haben sich gegenüber dem Vorjahr verbessert.

ORIOR Segmente

Das Segment Refinement weist für das Berichtsjahr mit CHF 316.3 Mio. einen Nettoerlös auf Vorjahresniveau aus (Vorjahr CHF 316.7 Mio.). Das Volumen liegt über Vorjahr. Nach langanhaltend hohen Rohstoffpreisen erholte sich der Schweinefleischpreis ab Oktober 2014 erstmals wieder, was einen positiven Effekt auf die Bruttomarge hatte. Sehr gut entwickelten sich im Geschäftsjahr 2014 die Kompetenzzentren Rapelli und Möfag; Albert Spiess blieb leicht hinter den Erwartungen zurück.

Das Segment Convenience baute den Nettoerlös um 4.0% von CHF 199.1 Mio. auf CHF 207.0 Mio. aus. Wachstumstreiber waren die innovative Produktauswahl an vegetarischen Spezialitäten, auch dank der Akquisition von Noppa, die Geflügelprodukte sowie die gluten- und laktosefreien Produkte. Der Export von vegetarischen Produkten nach Deutschland entwickelte sich weiterhin erfreulich. Hingegen sind die Umsätze mit Bündnerfleisch in Frankreich gegenüber dem Vorjahr gesunken. Neben der schwierigen wirtschaftlichen Lage im Nachbarland war der Konkurs eines für ORIOR wichtigen Distributors für den Rückgang verantwortlich.

HÉLÈNE WEBER-DUBI
CFO ORIOR



SIE TRETEN IM MÄRZ 2015
VON IHRER POSITION
ALS FINANZCHEFIN ZURÜCK,
BLEIBEN ABER FÜR
SPEZIALAUFGABEN IM
UNTERNEHMEN.
WELCHES IST IHR FAZIT?

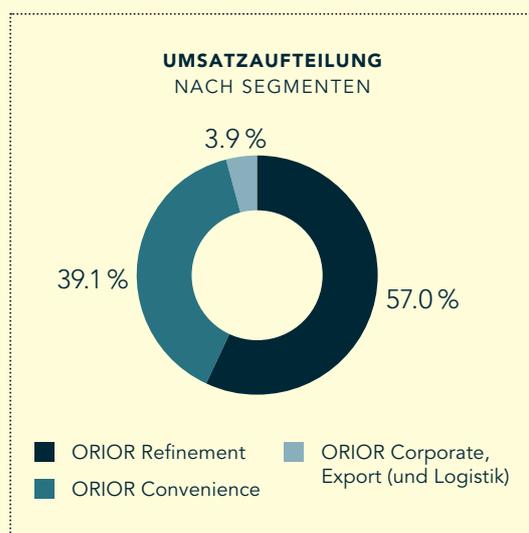
Es war eine tolle Zeit! Viele spannende und lehrreiche Jahre, einmalige Projekte, herausragende Produkte und einzigartige Menschen haben mein Amt in jeder Hinsicht bereichert. Natürlich haben wir Höhen und Tiefen erlebt und hatten manchmal turbulente oder sehr anspruchsvolle Phasen. Aber auch Spass, Freude und Stolz haben mich immer begleitet. Ich möchte nichts von all dem missen. Es hat mich sehr geprägt, und in den vielen Jahren ist mir ORIOR natürlich ans Herz gewachsen. Daher freut es mich auch ausserordentlich, dass ich weiterhin in der Gruppe tätig sein darf und mein Know-how einbringen kann.

Meiner Nachfolgerin Ricarda Demarmels wünsche ich schon heute nur das Beste sowie viel Erfolg und Freude als Finanzchefin von ORIOR. Wir kennen uns aus den Zeiten des ORIOR-Börsengangs, und ich bin mir sicher, dass sie die richtige Person ist für diesen Posten.

Im Mai 2014 verkaufte ORIOR das Logistikunternehmen Lineafresca an einen langjährigen Transportpartner. Als Folge davon umfasst das Segment noch die Bereiche Corporate und Export.

Ergebnis

Die Bruttomarge der ORIOR Gruppe ging insgesamt um 0.7% auf 38.0% zurück. Im Segment Refinement hat sie sich aufgrund der tieferen Rohstoffpreise im 2. Halbjahr leicht erholt. Der Personalaufwand liegt mit CHF 93.7 Mio. um 2.3% tiefer als im Vorjahr. Dies ist einerseits auf eine höhere Produktivität als Folge der in den letzten Jahren getätigten Investitionen in Sachanlagen, andererseits auf die Dekonsolidierung von Lineafresca zurückzuführen. Die weiteren Betriebsaufwendungen liegen auf Vorjahresniveau. In der Summe haben diese Faktoren eine Verbesserung der EBITDA-Marge um 0.2% auf 9.2% oder von CHF 47.0 Mio. auf CHF 48.0 Mio. ermöglicht.



Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen gingen 2014 nach drei investitionsreichen Jahren auf CHF 13.9 Mio. zurück (2013: CHF 18.6 Mio.). In diesem Betrag sind die Fertigstellung des Kommissionier-Centers und die Lasagne-Linie bei Rapelli sowie die Aufschneideanlage bei Albert Spiess und die Verpackungsanlage bei Möfag eingeschlossen. Die Abschreibungen liegen auf der Höhe des Vorjahres. ORIOR unterzieht die Immateriellen Werte jedes Jahr einem Impairment Test, inklusive Sensitivitätsanalyse. Dabei ergab sich im

Berichtsjahr kein Abschreibungsbedarf. Der EBIT des Geschäftsjahrs 2014 betrug CHF 32.5 Mio., was einer Verbesserung um 3.5% gegenüber dem Vorjahr entspricht (2013: CHF 31.4 Mio.).

Der Nettofinanzaufwand für die Berichtsperiode lag mit CHF 2.7 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 3.0 Mio. Die ORIOR Gruppe profitierte vom tiefen Zinsniveau sowie der geringen Verschuldung, was der Verschuldungsfaktor von 1.46x unterstreicht. Aufgrund der Neubewertung einer Beteiligung konnten aktive latente Steuern von CHF 1.7 Mio. gebildet werden, was zu einem positiven Steuereffekt führte. Langfristig erwartet ORIOR einen durchschnittlichen Steuersatz von rund 19%. Der Reingewinn belief sich auf CHF 26.5 Mio., eine Verbesserung um 5.1% gegenüber 2013. Dies entspricht einem Gewinn von CHF 4.48 je Aktie (2013: CHF 4.26 je Aktie).

Cash Flow und Finanzierung

Der operative Cash Flow für das Geschäftsjahr 2014 lag mit CHF 28.6 Mio. erwartungsgemäss unter dem Vorjahr (2013: CHF 40.5 Mio.). Hauptgrund für den Rückgang sind geänderte Konditionen für einige Lieferanten und die Bezahlung von Steuern aus Vorjahren. Der Wert des Warenlagers ist leicht über dem Vorjahresniveau. Die durchschnittliche Zahlungsdauer der Kunden hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert und betrug 35 Tage.

Die im Berichtsjahr getätigten Investitionen von CHF 13.9 Mio. konnten aus dem operativen Cash Flow finanziert werden. Aufgrund des tieferen Investitionsvolumens lag der freie Cash Flow nur noch CHF 8.7 Mio. tiefer als im Vorjahr, trotz der Arrondierungsakquisition von Noppa in der Höhe von CHF 2.1 Mio.

Die ORIOR Gruppe hat die Eigenkapitalbasis erneut gestärkt und erreichte zum Jahresende 2014 eine sehr solide Eigenkapitalquote von 53.5% (2013: 50.3%).

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	2014	Δ in %	2013 Restated ¹
Nettoerlös	● 7	521 630	+ 0.3 %	520 033
Warenaufwand / Fremdleistungen		- 326 742		- 321 210
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate	● 8	3 247		2 568
Personalaufwand	● 9	- 93 732		- 95 960
Übriger Betriebsertrag	● 10	2 406		467
Übriger Betriebsaufwand	● 11	- 58 777		- 58 919
EBITDA				
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		48 032	+ 2.2 %	46 979
in % vom Nettoerlös		9.2 %		9.0 %
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	● 21	- 12 714		- 13 059
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	● 23	- 2 810		- 2 497
EBIT				
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		32 508	+ 3.5 %	31 423
in % vom Nettoerlös		6.2 %		6.0 %
Finanzertrag	● 12	803		1 806
Finanzaufwand	● 13	- 3 456		- 4 851
Gewinn vor Steuern		29 855	+ 5.2 %	28 378
in % vom Nettoerlös		5.7 %		5.5 %
Ertragssteuern	● 14	- 3 360		- 3 176
Reingewinn		26 495	+ 5.1 %	25 202
in % vom Nettoerlös		5.1 %		4.8 %
Davon entfallen auf:				
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0
Aktionäre von ORIOR		26 495		25 202
Gewinn pro Aktie in CHF				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.48		4.26
Verwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.48		4.26
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000	● 15	5 914		5 915

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	2014	Δ in %	2013 Restated ¹
Reingewinn	26 495	+ 5.1 %	25 202
Währungsumrechnungsdifferenzen	72		- 38
In Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern	72		- 38
Neubewertung Personalvorsorge	2 408		10 526
Steuern Neubewertung Personalvorsorge	- 462		- 2 021
Nicht in Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern	1 946		8 505
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	2 018		8 467
Gesamtergebnis nach Steuern	28 513	- 15.3 %	33 669
Davon entfallen auf:			
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0		0
Aktionäre von ORIOR	28 513		33 669

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	31.12.2014	in %	31.12.2013 Restated ¹	in %	01.01.2013 Restated ¹	in %
Flüssige Mittel	● 16	29 201		25 883		24 083	
Wertschriften	● 17	276		281		937	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	● 18	50 720		50 726		53 502	
Sonstige Forderungen	● 19	1 648		1 597		2 128	
Vorräte	● 20	72 253		71 119		65 237	
Kfr. Steuerguthaben		1 126		0		0	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		1 096		955		595	
Umlaufvermögen		156 320	36.9 %	150 561	36.0 %	146 482	35.8 %
Sachanlagen	● 21	84 227		86 875		80 787	
Anlagelienschaften	● 21	0		0		214	
Immaterielle Anlagen	● 23	181 220		180 200		181 765	
Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte		10		10		10	
Latente Steueraktiven	● 29	1 859		129		111	
Anlagevermögen		267 316	63.1 %	267 214	64.0 %	262 887	64.2 %
Total Aktiven		423 636	100.0 %	417 775	100.0 %	409 369	100.0 %
Derivative Finanzinstrumente		0		429		1 737	
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	16		948		17 396	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	● 24	40 876		41 989		39 525	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	● 25	4 117		4 254		3 597	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten		3 081		5 638		5 847	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	● 26	19 403		23 639		22 546	
Kfr. Rückstellungen	● 28	506		501		442	
Kurzfristige Schulden		67 999	16.1 %	77 398	18.5 %	91 090	22.3 %
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	99 144		99 360		90 509	
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten	● 25	333		565		1 116	
Pensionsverpflichtungen	● 36	4 764		7 729		16 130	
Lfr. Rückstellungen	● 28	3 042		2 364		2 269	
Latente Steuerverbindlichkeiten	● 29	21 697		20 419		20 475	
Langfristige Schulden		128 980	30.3 %	130 437	31.2 %	130 499	31.9 %
Fremdkapital		196 979	46.5 %	207 835	49.7 %	221 589	54.1 %
Aktienkapital	● 30	23 700		23 700		23 700	
Kapitalreserven (Agio)		22 053		33 706		45 247	
Eigene Aktien	● 31	- 712		- 471		- 582	
Gewinnreserven		181 399		152 860		119 232	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		217		145		183	
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital		226 657	53.5 %	209 940	50.3 %	187 780	45.9 %
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0		0	
Total Eigenkapital		226 657	53.5 %	209 940	50.3 %	187 780	45.9 %
Total Passiven		423 636	100.0 %	417 775	100.0 %	409 369	100.0 %

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktien- kapital	Kapital- reserven (Agio)	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Kumu- lierte Um- rechnungs- differenzen	Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2013		23 700	45 247	- 582	123 869	183	192 417	0	192 417
Restatement ¹		0	0	0	- 4 637	0	- 4 637	0	- 4 637
Stand 1. Januar 2013¹		23 700	45 247	- 582	119 232	183	187 780	0	187 780
Reingewinn ¹		0	0	0	25 202	0	25 202	0	25 202
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	8 505	- 38	8 467	0	8 467
Gesamtergebnis¹		0	0	0	33 707	- 38	33 669	0	33 669
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	- 11 541	0	0	0	- 11 541	0	- 11 541
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	53	0	53	0	53
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	111	- 132	0	- 21	0	- 21
Stand 31. Dezember 2013¹		23 700	33 706	- 471	152 860	145	209 940	0	209 940
Reingewinn		0	0	0	26 495	0	26 495	0	26 495
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	1 946	72	2 018	0	2 018
Gesamtergebnis		0	0	0	28 441	72	28 513	0	28 513
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	- 11 653	0	0	0	- 11 653	0	- 11 653
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	72	0	72	0	72
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	- 241	26	0	- 215	0	- 215
Stand 31. Dezember 2014		23 700	22 053	- 712	181 399	217	226 657	0	226 657

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	2014	2013 Restated ¹
Reingewinn		26 495	25 202
Steuern	● 14	3 360	3 176
Abschreibungen / Impairment / Amortisationen	● 21/23	15 524	15 556
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	72	53
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		704	- 16
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	● 10	- 448	- 114
Gewinne aus Veräusserung einer Tochtergesellschaft	● 5	- 1 729	0
Zinserträge	● 12	- 12	- 20
Dividendenerträge	● 12	- 7	- 14
Zinsaufwände	● 13	2 329	3 952
Veränderung Pensionsverpflichtungen		864	2 126
Veränderung Nettoumlaufvermögen		- 8 777	- 923
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		- 956	3 408
- Vorräte		- 217	- 5 616
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		- 2 128	2 914
- Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		- 5 476	- 1 629
Bezahlte Zinsen		- 1 910	- 3 040
Bezahlte Steuern		- 7 843	- 5 480
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		28 622	40 458
Erwerb von			
- Sachanlagen	● 21	- 12 822	- 17 743
- Immateriellen Anlagen	● 23	- 1 044	- 872
Veräusserung von			
- Sachanlagen		1 210	407
- Wertschriften		9	643
Erwerb von Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	● 5	- 2 112	0
Verkauf von Unternehmen abzüglich veräusserter Zahlungsmittel	● 5	377	0
Erhaltene Zinsen		13	21
Erhaltene Dividenden	● 12	7	14
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		- 14 362	- 17 530
Zunahme von Finanzverbindlichkeiten		24 000	116 457
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 22 591	- 125 212
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	● 22	- 464	- 836
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	- 11 653	- 11 541
Verkauf eigener Aktien	● 31/37	1 324	1 504
Rückkauf eigener Aktien	● 31	- 1 540	- 1 525
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		- 10 924	- 21 153
Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel		3 336	1 775
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		- 18	25
Flüssige Mittel per 01.01.	● 16	25 883	24 083
Flüssige Mittel per 31.12.	● 16	29 201	25 883

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2014

1 Allgemeine Informationen

Die ORIOR AG und ihre Tochtergesellschaften (die «Gruppe») zählen zu den grössten unabhängigen Lieferanten von veredelten Fleischprodukten und Convenience Food in der Schweiz mit bedeutenden Marktanteilen in allen Segmenten ihres Produktangebots. Die Gruppe operiert in Nischenmärkten, und ihre Produkte umfassen ein breites Sortiment an gekühlten Lebensmitteln und Premium Food sowie an italienischen und schweizerischen Charcuterie-Produkten.

Die Gruppe ist in die drei Geschäftssegmente ORIOR Refinement, ORIOR Convenience und ORIOR Corporate und Export gegliedert. Jedes dieser Geschäftssegmente besteht aus zwei oder drei Kompetenzzentren mit einem klaren Fokus auf Verfahren und Produkten und klar zugewiesenen Zuständigkeiten. Die Geschäftssegmente zeichnen sich durch die Konzentration auf eine bestimmte Produktkategorie aus, in deren Rahmen das gesamte Produktsortiment – von preiswerten Produkten bis zu hochpreisigen Produkten – angeboten wird. Die drei Geschäftssegmente sind in Anmerkung 6 beschrieben.

Die ORIOR AG (die «Gesellschaft») ist eine Aktiengesellschaft, die in Zürich gegründet wurde und dort ihren Sitz hat. Die Anschrift ihres Geschäftssitzes ist Dufourstrasse 101, 8008 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 25. Februar 2015 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 26. März 2015.

2 Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze

Die bei der Erstellung dieser konsolidierten Jahresrechnung angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sind im Folgenden dargestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, wurden die beschriebenen Rechnungslegungsgrundsätze in den dargestellten Berichtsperioden unverändert angewendet.

Grundlagen der Erstellung

Die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde gemäss International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, die das International Accounting Standards Board (IASB) herausgibt.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind die derivativen Finanzinstrumente und finanziellen Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Die konsolidierte Jahresrechnung besteht aus den Jahresrechnungen der ORIOR AG und ihrer Tochtergesellschaften zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Jahresrechnungen der Tochtergesellschaften werden für dieselbe Berichtsperiode wie die Jahresrechnung der Muttergesellschaft unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsgrundsätze erstellt.

Die Erstellung der Jahresrechnung gemäss den IFRS erfordert die Anwendung bestimmter wesentlicher Schätzungen. Ferner erfordert sie vom Management, im Zusammenhang mit der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze, Beurteilungen vorzunehmen. Die Bereiche, die ein höheres Mass an Beurteilung oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen für die konsolidierte Jahresrechnung wesentlich sind, sind in Anmerkung 4 angegeben.

Im Jahr 2014 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen

Das IASB hat die folgenden neuen Bilanzierungsgrundsätze, Interpretationen und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2014 gültig sind:

- Änderungen zu IAS 32 – Saldierung eines finanziellen Vermögenswerts und einer finanziellen Verbindlichkeit
- Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27 – Investmentgesellschaften
- IFRIC 21 – Abgaben
- Änderungen zu IAS 36 – Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte
- Änderungen zu IAS 39 – Novation von Derivaten und Fortführung des Hedge Accounting

Die oben erwähnten Neuregelungen zu IFRS haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsgrundsätze und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ORIOR Gruppe.

Restatement der Konzernrechnung 2013

ORIOR hat festgestellt, dass in den vergangenen Jahren Aufwendungen nicht korrekt abgegrenzt wurden. Dieser Fehler wurde gemäss IAS 8 rückwirkend per 1. Januar 2013 berichtigt und führte zu einer Zunahme der passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 5 587 und einer Abnahme des Eigenkapitals nach Berücksichtigung des Steuereffekts von TCHF 4 637.

Gegenüber den im Halbjahresbericht publizierten Werten ergaben sich kleinere Anpassungen. Die definitiven Anpassungen der entsprechenden Positionen der Erfolgsrechnung, der Gesamtergebnisrechnung, der Bilanz, der Geldflussrechnung, des Eigenkapitalnachweises und des Gewinns pro Aktie der Vorperioden sind nachfolgend dargestellt:

Erfolgsrechnung 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Warenaufwand/Fremdleistungen	- 320 535	- 675	- 321 210
EBITDA Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen	47 654	- 675	46 979
EBIT Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern	32 098	- 675	31 423
Gewinn vor Steuern	29 053	- 675	28 378
Ertragssteuern	- 3 290	114	- 3 176
Reingewinn	25 763	- 561	25 202
Gewinn pro Aktie in CHF			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	4.36	- 0.10	4.26
Verwässerter Gewinn pro Aktie	4.36	- 0.10	4.26

Gesamtergebnisrechnung 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Reingewinn	25 763	- 561	25 202
Gesamtergebnis nach Steuern	34 230	- 561	33 669

Bilanz per 31. Dezember 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	17 377	6 262	23 639
Kurzfristige Schulden	71 136	6 262	77 398
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 483	- 1 064	20 419
Langfristige Schulden	131 501	- 1 064	130 437
Fremdkapital	202 637	5 198	207 835
Gewinnreserven	158 058	- 5 198	152 860
Total Eigenkapital	215 138	- 5 198	209 940

Bilanz per 1. Januar 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	16 959	5 587	22 546
Kurzfristige Schulden	85 503	5 587	91 090
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 425	- 950	20 475
Langfristige Schulden	131 449	- 950	130 499
Fremdkapital	216 952	4 637	221 589
Gewinnreserven	123 869	- 4 637	119 232
Total Eigenkapital	192 417	- 4 637	187 780

Geldflussrechnung 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Reingewinn	25 763	- 561	25 202
Steuern	3 290	- 114	3 176
Veränderung Nettoumlaufvermögen	- 1 598	675	- 923
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	40 458	0	40 458

Eigenkapitalnachweis per 31. Dezember 2013

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital Stand 1. Januar 2013	192 417	- 4 637	187 780
Reingewinn	25 763	- 561	25 202
Stand 31. Dezember 2013	215 138	- 5 198	209 940

Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen, die noch nicht gültig sind und von der Gruppe nicht vorzeitig übernommen wurden

Die folgenden neuen oder geänderten Bilanzierungsgrundsätze und Interpretationen, welche erst später in Kraft treten, wurden für die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung nicht vorzeitig angewendet. Eine abschliessende Analyse ihrer Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde noch nicht vorgenommen. Die im Folgenden offengelegten voraussichtlichen Auswirkungen stellen daher eine erste Beurteilung durch den Verwaltungsrat dar:

Standard/Interpretation	Bezeichnung	Implikation	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch die Gruppe
Änderungen zu IAS 19	Arbeitnehmerbeiträge von leistungsorientierten Plänen	***	1. Juli 2014	Berichtsjahr 2015
Änderungen zu IAS 16 und IAS 38	Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IFRS 11	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 16 und IAS 41	Landwirtschaft: Fruchtttragende Pflanzen	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 27	Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	*	1. Jan. 2017	Berichtsjahr 2017
IFRS 9	Finanzinstrumente	**	1. Jan. 2018	Berichtsjahr 2018
Jährliche Verbesserungen an den IFRS	(Dezember 2013)	*	1. Juli 2014	Berichtsjahr 2015
Änderungen zu IAS 28 und IFRS 10	Veräusserung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 1	Angabeninitiative	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016

* Es wird keine oder keine wesentliche Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung erwartet.

** IFRS 9 Finanzinstrumente enthält Vorschriften für den Ansatz und die Bewertung, Ausbuchung und Sicherungsbilanzierung. Die Anwendung von IFRS 9 wird derzeit vertieft analysiert. Es wird aber davon ausgegangen, dass keine erheblichen Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte der Gruppe entstehen.

*** Das Management der Gruppe beabsichtigt das Risk-Sharing beizubehalten. Es wird keine Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung erwartet.

Konsolidierung

1) Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gruppe die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Beherrschung wird erlangt, sobald insbesondere die folgenden drei Kriterien erfüllt werden: Die Gruppe hat die Verfügungsgewalt über die Gesellschaft, die Gruppe hat eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement in der Gesellschaft, und die Gruppe hat die Fähigkeit, ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite der Gesellschaft beeinflusst wird. Ab dem Datum, an dem die Kontrolle endet, werden sie dekonsolidiert. Alle gruppeninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus gruppeninternen Transaktionen werden vollständig eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallenen Kosten werden als Aufwand erfasst.

2) Assoziierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sind alle Unternehmen, auf die die Gruppe einen wesentlichen, jedoch keinen beherrschenden Einfluss ausübt (in der Regel zwischen 20 und 50 % der Stimmrechte). Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert und erstmalig zu Anschaffungskosten erfasst.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils der Gruppe am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit einem Beteiligungsunternehmen verbundene Goodwill ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmässig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Der Anteil am Ergebnis des assoziierten Unternehmens wird in der Erfolgsrechnung ausgewiesen. Hierbei handelt es sich um das dem Anteilseigner des assoziierten Unternehmens zurechenbare Ergebnis und somit um das Ergebnis nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens. Änderungen des sonstigen Ergebnisses dieser Beteiligungsunternehmen werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Ausserdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in der Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen der Gruppe und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt die Gruppe, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen zu erfassen. Die Gruppe ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

3) Änderung des Konsolidierungskreises

Per 1. Mai 2014 hat die Gruppe 100 % der Anteile der Noppa AG, mit Sitz in Rüti (ZH), übernommen. Nach der Übernahme wurde die Gesellschaft in die Fredag AG fusioniert. Am 28. Mai 2014 veräusserte die Gruppe 100 % der Anteile der Lineafresca Logistic AG mit Sitz in Langenthal. Weitere Details zu dieser Akquisition und Veräusserung sind unter Anmerkung 5 zu finden. Die rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe ist unter Anmerkung 43 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

1) Bewertungs- und Berichtswährung

Positionen, die in den Jahresrechnungen der einzelnen Gruppengesellschaften enthalten sind, werden anhand der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen tätig ist, bewertet (Bewertungswährung / functional currency). Die konsolidierte Jahresrechnung wird in Schweizer Franken dargestellt, der Bewertungs- und Berichtswährung der Gesellschaft.

2) Transaktionen und Salden

Transaktionen in Fremdwährungen werden anhand der Wechselkurse, die im Zeitpunkt der Transaktionen massgeblich sind, in die Bewertungswährung umgerechnet. Monetäre Aktiven und Verbindlichkeiten, die auf Fremdwährungen lauten, werden zum am Bilanzstichtag massgeblichen Schlusskurs der Bewertungswährung umgerechnet. Währungsgewinne und -verluste, die sich aus der Abrechnung von Fremdwährungsgeschäften und aus der am Jahresende erfolgenden Umrechnung der auf Fremdwährungen lautenden monetären Aktiven und Verbindlichkeiten ergeben, werden erfolgswirksam erfasst.

Nicht monetäre Positionen, die gemäss Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse umgerechnet, die im Zeitpunkt der ursprünglichen Transaktionen massgeblich waren. Nicht monetäre Positionen, die zum beizulegenden Zeitwert in einer ausländischen Währung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse, die im Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts massgeblich waren, umgerechnet.

3) Gruppengesellschaften

Das Ergebnis und die Finanzlage aller Gruppengesellschaften, die eine andere Bewertungswährung als die Berichtswährung haben, werden wie folgt in die Berichtswährung umgerechnet:

- (i) Aktiven und Verbindlichkeiten der jeweiligen Bilanz werden zu dem am Bilanzstichtag massgeblichen Schlusskurs umgerechnet;
- (ii) Ertrags- und Aufwandspositionen für die jeweilige Erfolgsrechnung werden zum Jahresdurchschnittskurs in die Berichtswährung der Gruppe umgerechnet; und
- (iii) alle aus der Währungsumrechnung resultierenden Differenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Verlust der Kontrolle an einem ausländischen Unternehmen wird der im sonstigen Ergebnis enthaltene kumulierte Betrag, der dieses bestimmte Unternehmen betrifft, über die Erfolgsrechnung ausgebucht.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel bestehen aus Kassenbeständen, Bankguthaben, kurzfristigen Einlagen bei Banken und anderen kurzfristigen, hoch liquiden Anlagen mit ursprünglichen Laufzeiten von bis zu drei Monaten.

Forderungen

Forderungen werden zum auf der Rechnung ausgewiesenen Betrag, abzüglich einer allfälligen, damit verbundenen Wertberichtigung dieser Forderungen, verbucht. Eine Wertberichtigung wird gebucht, wenn objektive Hinweise vorliegen, dass die Gruppe nicht alle Beträge eintreiben kann, die gemäss den ursprünglichen Bedingungen der Forderungen geschuldet sind. Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner in Konkurs geht oder sich einer Sanierung unterziehen muss, und die Nichtzahlung bei Fälligkeit gelten als Indikatoren, dass die Forderung im Wert gemindert ist. Der Buchwert der Vermögenswerte wird über die Verwendung eines Wertberichtigungskontos korrigiert, und der Verlustbetrag wird in der Erfolgsrechnung als Ertragsminderung ausgewiesen. Wenn eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen nicht eintreibbar ist, wird sie über die Wertberichtigung auf Forderungen abgeschrieben. Die spätere Eintreibung von vorher bereits abgeschriebenen Beträgen wird erfolgswirksam erfasst. Es wird angenommen, dass der Buchwert abzüglich der Wertminderungen der Forderungen aufgrund der kurzfristigen Zahlungsziele in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

Vorräte und Waren in Arbeit

Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder Nettoveräußerungswerten bewertet. Die Kosten werden unter Anwendung der First-in-, First-out-Methode (FIFO) bestimmt. Die Kosten der Fertigwaren und Waren in Arbeit setzen sich aus Rohstoffen, Lohneinzelkosten, weiteren Einzelkosten und den zugehörigen Fertigungsgemeinkosten (basierend auf einer normalen Betriebskapazität) zusammen. Fremdkapitalkosten werden nicht bilanziert. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte Verkaufspreis im normalen Geschäftsgang, abzüglich der geschätzten Kosten der Fertigstellung und der schätzungsweise für die Veräußerung anfallenden Kosten. Skonti werden von der Bewertung der Vorräte abgezogen. Zwischengewinne auf gruppeninternen Vorräten werden eliminiert.

Eigene Aktien

Eigene Aktien werden zu Anschaffungskosten bewertet und als Negativposition im Eigenkapital ausgewiesen. Der Kauf, Verkauf sowie die Ausgabe oder Vernichtung von eigenen Aktien wird erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen ausgewiesen. Die Anschaffungskosten beinhalten die mit dem Erwerb der Anlage direkt zusammenhängenden Ausgaben. Unterhaltskosten werden im Zeitpunkt der Entstehung der Erfolgsrechnung belastet.

Gemäss den Bilanzierungsgrundsätzen der Gruppe werden die Abschreibungen linear berechnet, um die Kosten der einzelnen Vermögenswerte über die geschätzte betriebliche Nutzungsdauer bis zu ihrem Restwert abzuschreiben.

Die betriebliche Nutzungsdauer der einzelnen Anlagen ist wie folgt:

– Produktionsmaschinen	3 bis 10 Jahre
– Einrichtungen	5 bis 8 Jahre
– IT-Infrastruktur	3 bis 5 Jahre
– Fahrzeuge	4 bis 8 Jahre
– Sonstige bewegliche Sachanlagen	3 bis 5 Jahre
– Land	Keine Abschreibung
– Gebäude	25 bis 30 Jahre
– Sachanlagen im Bau	Keine Abschreibung

Der Buchwert eines Vermögenswerts wird umgehend auf dessen erzielbaren Betrag abgeschrieben, wenn der Buchwert des Vermögenswerts grösser ist als sein geschätzter erzielbarer Betrag (siehe «Wertminderung bei nicht finanziellen Vermögenswerten»).

Sachanlagen werden nach der Veräusserung oder wenn keine künftigen wirtschaftlichen Vorteile aus ihrer Nutzung oder Veräusserung erwartet werden, ausgebucht. Gewinne und Verluste aus dem Abgang eines Vermögenswerts entsprechen der Differenz aus Nettoerlös und Buchwert und werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden zum tieferen Wert aus dem beizulegenden Zeitwert des geleasteten Vermögenswerts bzw. dem aktuellen Wert der Mindestleasingzahlungen erfasst. Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden über die kürzere Dauer aus der betrieblichen Nutzungsdauer der Sachanlage oder der Leasingdauer abgeschrieben (siehe auch «Leasing- und Mietverträge»).

Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden in der Erfolgsrechnung erfasst und die zukünftigen Verbindlichkeiten im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung offengelegt.

Anlageliegenschaften

Die Anlageliegenschaften der Gruppe werden nicht für betriebliche Zwecke genutzt. Anlageliegenschaften werden als langfristige Investitionen behandelt und zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich der kumulierten Abschreibung und der kumulierten Wertminderung, bilanziert.

Gemäss den Bilanzierungsgrundsätzen der Gruppe wird die Abschreibung linear berechnet, um die Kosten der einzelnen Vermögenswerte über die geschätzte betriebliche Nutzungsdauer bis zu ihrem Restwert abzuschreiben.

Die betriebliche Nutzungsdauer der einzelnen Anlagen ist wie folgt:

– Land	Keine Abschreibung
– Gebäude	25 bis 30 Jahre

Immaterielle Anlagen

Separat erworbene immaterielle Anlagen werden bei ihrer erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten bewertet. Die Kosten der immateriellen Anlagen, die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurden, sind der am Datum der Übernahme beizulegende Zeitwert. Nach der erstmaligen Erfassung werden die immateriellen Anlagen zu Anschaffungskosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen, bilanziert. Die betriebliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen wird entweder als endlich oder als unbestimmt eingeschätzt.

Immaterielle Anlagen mit endlicher Nutzungsdauer werden über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf Wertminderung beurteilt, wenn es einen Hinweis gibt, dass die immaterielle Anlage im Wert gemindert ist. Der Abschreibungszeitraum und die Abschreibungsmethode für eine immaterielle Anlage mit einer endlichen betrieblichen Nutzungsdauer werden zumindest einmal am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird eine andere Abschreibungsmethode gewählt, um dem veränderten Verlauf Rechnung zu tragen. Derartige Änderungen sind als Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung gemäss IAS 8 zu berücksichtigen.

Immaterielle Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht abgeschrieben, sondern jährlich entweder individuell oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Wertminderung überprüft. Das Vorliegen einer unbestimmten Nutzungsdauer wird jährlich überprüft, um festzustellen, ob die unbestimmte Nutzungsdauer weiterhin belegt werden kann. Ist dies nicht der Fall, ist die Änderung der Einschätzung der Nutzungsdauer von unbestimmt auf endlich als Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung gemäss IAS 8 anzusetzen. Gewinne und Verluste durch die Veräusserung einer immateriellen Anlage entsprechen der Differenz aus Nettoerlös und Buchwert und werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

1) Goodwill

Der Goodwill, der sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistungen über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden und Eventualschulden der Gesellschaft bemisst, wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Erfolgsrechnung erfasst. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Goodwill wird unter den immateriellen Anlagen bilanziert.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Impairment-Tests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Goodwill ab dem Erwerbszeitpunkt einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Jede zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von Einheiten stellt die niedrigste Ebene innerhalb der Gruppe dar, zu der der Goodwill für interne Managementzwecke überwacht wird.

2) Marken/Labels

Mit einer Untersuchung der betrieblichen Nutzungsdauer von Produkten, der Märkte sowie der Wettbewerbstendenzen wurde nachgewiesen, dass keine prognostizierbare Grenze für die Dauer besteht, über die Marken und Labels voraussichtlich Nettogeldzuflüsse für die Gruppe generieren. Daher gilt für die Marken und Labels eine unbestimmte Nutzungsdauer.

3) Kundenstamm

Eine Untersuchung des Kundenumsatzes hat gezeigt, dass aufgrund der Detailhandels-situation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil der erworbenen Kundenstämme eine unbegrenzbare Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil der Kunden über die jeweilige betriebliche Nutzungsdauer (5 bis 15 Jahre) abgeschrieben wird.

4) Produktionspatent

Das Produktionspatent wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Jahr 2008 erworben. Das Patent wurde bis 2026 erteilt. Es wurde jedoch geschätzt, dass ein wirtschaftlicher Nutzen lediglich über 5 Jahre besteht. Daher wurde der beizulegende Zeitwert bis 2012 abgeschrieben.

5) IT-Software

Erworbene Softwarelizenzen werden auf der Basis der Kosten aktiviert, die für den Erwerb und bis zum Erreichen der Nutzung der konkreten Software entstanden sind. Diese Kosten werden über ihre geschätzte betriebliche Nutzungsdauer (3 bis 5 Jahre) abgeschrieben.

Kosten in Verbindung mit der Entwicklung oder Pflege von Softwareprogrammen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Kosten, die mit der von der Gruppe gesteuerten Entwicklung von identifizierbaren und individuellen Softwareprodukten direkt verbunden sind, die wahrscheinlich einen wirtschaftlichen Nutzen erzielen werden und die einen Zeitraum von mehr als einem Jahr betreffen, werden als immaterielle Anlagen erfasst.

Ausgaben, welche die Leistung der Softwareprogramme über ihre ursprünglichen Spezifikationen hinaus verbessern oder erweitern, werden den ursprünglichen Kosten der Software zugeschlagen.

Finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe teilt ihre finanziellen Vermögenswerte in die folgenden Kategorien ein:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte – Financial assets at fair value through profit and loss (AFVTPL); und
- Darlehen und Forderungen – Loans and receivables (LAR).

Die Gruppe bestimmt die Klassierung der finanziellen Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung.

Anschaffungen und Veräusserungen der finanziellen Vermögenswerte werden jeweils am Datum des Vertragsabschlusses erfasst, dem Datum, an dem sich die Gruppe zur Anschaffung oder Veräusserung des Vermögenswerts verpflichtet.

Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen werden, werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten erfasst. Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Transaktionskosten werden der Erfolgsrechnung belastet.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus den Aktiven erloschen sind oder übertragen wurden und die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen übertragen hat.

1) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (AFVTPL)

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte beinhalten zum Handel gehaltene finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die nach der erstmaligen Erfassung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zum Handel gehalten eingestuft, wenn sie grundsätzlich zum Zweck der kurzfristigen Veräußerung erworben werden. Die Klassierung der Wertschriften des Umlaufvermögens als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte entspricht den Grundsätzen des Risikomanagements und der Anlagestrategie der Gruppe. Derivate werden als zum Handel gehalten klassiert, ausser wenn sie zur Absicherung bestimmt sind.

Realisierte und nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

2) Darlehen und Forderungen (LAR)

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden. Sie entstehen, wenn die Gruppe einem Schuldner Geldmittel, Waren oder Dienstleistungen direkt zur Verfügung stellt, ohne einen Handel mit der Forderung zu beabsichtigen. Darlehen und Forderungen werden im Umlaufvermögen bilanziert, sofern sie innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig sind, und werden in der Bilanz als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder als sonstige Forderungen ausgewiesen.

Nach der erstmaligen Bewertung werden Darlehen und Forderungen zu den fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich allfälliger Wertminderungen bewertet. Aufwand aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzinsmethode oder aus einer Wertminderung wird in der Erfolgsrechnung ausgewiesen.

Beizulegender Zeitwert – Der beizulegende Zeitwert für börsengehandelte Anlagen basiert auf den Börsenkursen am Ende der Berichtsperiode. Zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von nicht gehandelten finanziellen Vermögenswerten gelangen verschiedene Bewertungsmethoden zur Anwendung. Unter anderem sind dies die Verwendung von kürzlich auf der Basis eines Drittvergleiches abgeschlossenen Geschäften, das Verweisen auf andere Finanzinstrumente, die im Wesentlichen vergleichbar sind, die Verwendung von Discounted Cash Flow (DCF)-Analysen und von weiteren Bewertungsmodellen, wobei die Gruppe weitestgehend die Marktinformationen nutzt und sich so wenig wie möglich auf unternehmensspezifische Informationen stützt.

Eine Analyse des beizulegenden Zeitwerts der Finanzinstrumente und weitere Einzelheiten, wie sie bewertet wurden, sind in Anmerkung 3 Ziff. 5 aufgeführt.

Fortgeführte Anschaffungskosten – Die fortgeführten Anschaffungskosten von Darlehen und Forderungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode, abzüglich allfälliger Wertminderungen, berechnet. Bei der Berechnung werden Auf- und Abschläge beim Erwerb sowie Transaktionskosten und Gebühren, die wesentlicher Bestandteil der Effektivverzinsung sind, berücksichtigt.

Die Gruppe beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob es einen objektiven Hinweis dafür gibt, dass ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten im Wert gemindert ist.

Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten

Die Gruppe ermittelt an jedem Berichtsstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten, eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cash Flows des finanziellen Vermögenswerts hat. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens, und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cash Flows hinweisen, die mit Ausfällen korrelieren.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Die Gruppe stuft ihre finanziellen Verbindlichkeiten in die folgenden Kategorien ein:

- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten – Financial liabilities at fair value through profit and loss (LFVTPL); und
- sonstige finanzielle Verbindlichkeiten – Other financial liabilities (OFL).

Die Gruppe bestimmt die Klassierung ihrer finanziellen Verbindlichkeiten bei der erstmaligen Erfassung.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert einschliesslich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten erfasst.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die im Rahmen der Verbindlichkeit bestehende Verpflichtung abgelöst wird, aufgehoben wird oder abläuft.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit zu wesentlich anderen Bedingungen vom selben Kreditgeber durch eine andere ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, so wird dieser Austausch oder diese Änderung als Abgang der ursprünglichen Verbindlichkeit und als Ausweis einer neuen Verbindlichkeit behandelt, und die Differenz wird zwischen den betreffenden Buchwerten in der Erfolgsrechnung erfasst.

1) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten zum Handel gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die nach der erstmaligen Erfassung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zum Handel gehalten klassiert, wenn sie mit dem Zweck einer kurzfristigen Veräusserung erworben werden.

Realisierte und nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Die Gruppe hat keine finanziellen Verbindlichkeiten bei der erstmaligen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bestimmt.

2) Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL)

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten alle nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten.

Nach der erstmaligen Erfassung werden sonstige finanzielle Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, sowie im Rahmen der Amortisation mittels der Effektivzinsmethode.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente wie z. B. Zins-Swaps und Devisentermingeschäfte, um ihre mit Zins- und Währungsschwankungen verbundenen Risiken abzusichern. Diese Derivate werden erstmalig am Datum des Abschlusses eines Derivategeschäfts zum beizulegenden Zeitwert erfasst und später zu ihrem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivate mit einem positiven Zeitwert werden als Aktiven verbucht, diejenigen mit einem negativen Zeitwert als Verbindlichkeiten.

Wenn die Voraussetzungen für Sicherungsgeschäfte nicht erfüllt sind, werden Gewinne und Verluste aus der Änderung des Zeitwerts der Derivate direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der beizulegende Zeitwert der Devisentermingeschäfte wird durch Beizug der aktuellen Devisenterminkurse für Geschäfte mit vergleichbaren Fälligkeitsprofilen berechnet. Der beizulegende Zeitwert der Zins-Swaps wird durch Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert vergleichbarer Finanzinstrumente ermittelt.

Wertminderung bei nicht finanziellen Vermögenswerten

Goodwill und nicht finanzielle Vermögenswerte, die eine unbestimmte betriebliche Nutzungsdauer haben, unterliegen nicht der Abschreibung und werden jährlich auf Wertminderungen überprüft bzw. häufiger, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert nicht mehr werthaltig ist. Vermögenswerte, die der Abschreibung unterliegen, werden immer dann auf Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert nicht wieder einbringbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird für den Betrag erfasst, um den der Buchwert des Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräusserungskosten und dem Nutzungswert. Für die Zwecke der Beurteilung von Wertminderungen werden die Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene gruppiert, auf der abgrenzbare Mittelzuflüsse generiert werden («Cash-Generating Units»). Bei der Bewertung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cash Flows anhand eines Abzinsungsfaktors vor Steuern, der die gegenwärtigen Marktbewertungen des Zeitwerts des Geldes und die für den Vermögensgegenstand spezifischen Risiken wiedergibt, auf ihren gegenwärtigen Wert abgezinst.

Nicht finanzielle Vermögenswerte (Ausnahme Goodwill), die Wertminderung erfahren, werden bei jedem Bilanzstichtag auf mögliche Wertaufholung überprüft. Ein vorher ausgewiesener Wertminderungsverlust wird lediglich dann rückgängig gemacht, wenn sich die zur Ermittlung des erzielbaren Betrages des Vermögensgegenstandes zugrunde gelegten Schätzungen, seitdem der letzte Wertminderungsverlust ausgewiesen wurde, geändert haben. Wenn dies der Fall ist, wird der Buchwert des Vermögensgegenstandes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser erhöhte Betrag darf den Buchwert nicht übersteigen, der abzüglich der Abschreibung ermittelt worden wäre, wenn in den Vorjahren kein Wertminderungsverlust für den Vermögensgegenstand ausgewiesen worden wäre.

Finanzverbindlichkeiten

1) Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten werden erstmalig zum Auszahlungsbetrag, abzüglich der entstandenen Transaktionskosten, erfasst. Finanzverbindlichkeiten werden in den Folgeperioden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Differenzen zwischen dem Auszahlungsbetrag (nach Abzug der Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag werden über den Tilgungszeitraum unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Erfolgsrechnung erfasst.

Finanzverbindlichkeiten werden als kurzfristig eingestuft, ausser wenn die Gruppe uneingeschränkt berechtigt ist, die Begleichung der Verbindlichkeit bis zu einem Zeitpunkt von mindestens 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag aufzuschieben.

Wird ein bestehender Kredit zu wesentlich anderen Bedingungen von demselben Kreditgeber durch einen anderen ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird dieser Austausch oder diese Änderung als eine Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und als Erfassung einer neuen Verbindlichkeit behandelt, und die Differenz zwischen den betreffenden Buchwerten wird in der Erfolgsrechnung erfasst.

2) Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die dem Erwerb, dem Bau oder der Fertigung eines Vermögenswerts direkt zuzurechnen sind, welcher bis zur Aufnahme der beabsichtigten Nutzung zwangsläufig einen erheblichen Zeitraum erfordert, werden als Teil der Kosten des betreffenden Vermögenswerts kapitalisiert. Alle weiteren Fremdkapitalkosten werden in der Berichtsperiode, in der sie anfallen, der Erfolgsrechnung belastet.

Rückstellungen

Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gruppe infolge früherer Ereignisse eine aktuelle rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, bei der es wahrscheinlich ist, dass ein Abgang von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung notwendig ist, und wenn über die Höhe der Verpflichtung eine verlässliche Schätzung vorgenommen werden kann. Wenn die Gruppe erwartet, dass eine Rückstellung erstattet wird, zum Beispiel im Rahmen eines Versicherungsvertrags, wird die Erstattung als separater Vermögenswert erfasst, unter der Voraussetzung, dass die Erstattung so gut wie sicher ist. Der mit einer Rückstellung verbundene Aufwand wird in der Erfolgsrechnung nach Abzug einer allfälligen Erstattung ausgewiesen.

Die Gruppe weist eine Rückstellung für belastende Verträge aus, wenn die aus einem Vertrag abzuleitenden voraussichtlichen wirtschaftlichen Vorteile geringer sind als die unvermeidbaren Kosten, die für die Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Vertrag entstehen.

Restrukturierungsrückstellungen beinhalten Konventionalstrafen für die Kündigung von Mietverträgen und Abfindungszahlungen an Mitarbeitende und werden in der Berichtsperiode ausgewiesen, in der die Gruppe rechtlich oder faktisch zur Zahlung verpflichtet ist. Für zukünftige operative Verluste werden keine Rückstellungen gebildet.

Leistungen an Arbeitnehmer

1) Pensionsverpflichtungen

Die in der Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für die leistungsorientierten Pensionspläne ist der am Bilanzstichtag bestehende Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, abzüglich des Zeitwerts des Planvermögens. Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung wird jährlich von unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen nach der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung wird ermittelt, indem man die geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand von Zinssätzen von Unternehmensanleihen höchster Bonität diskontiert, deren Fälligkeitsbedingungen den Bedingungen der entsprechenden Pensionsverbindlichkeit in etwa entsprechen.

Der Vorsorgeaufwand setzt sich aus drei Teilen zusammen: Dienstzeitaufwand, Nettozinserfolg und Neubewertung Personalvorsorge. Der Dienstzeitaufwand ist Teil des Personalaufwands und setzt sich zusammen aus dem laufenden Dienstzeitaufwand, dem nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand aus Planänderungen sowie aus der Abgeltung eines Plans. Der Nettozinserfolg wird im Finanzergebnis erfasst und durch Anwendung des Diskontsatzes auf die per Anfang Jahr bestehende leistungsorientierte Nettovorsorgeverpflichtung bzw. auf das Nettovorsorgevermögen bestimmt. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, die auf Anpassungen und Änderungen bei den versicherungsmathematischen Annahmen basieren, werden sofort im übrigen Gesamtergebnis als Neubewertung Personalvorsorge erfasst.

2) Bonuspläne

Eine Verbindlichkeit für Leistungen an Arbeitnehmer im Rahmen eines Bonusplans wird unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten erfasst, wenn es zur Begleichung der Verbindlichkeit keine realistische Alternative gibt und mindestens eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:

- Es existiert eine formelle Regelung, und die zu zahlenden Beträge werden vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Jahresrechnung ermittelt; oder
- die in der Vergangenheit geübte Praxis hat bei den Mitarbeitenden die verlässliche Erwartung geschaffen, dass sie einen Bonus/eine Gewinnbeteiligung erhalten, und der Betrag kann vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Jahresrechnung festgelegt werden.

Verbindlichkeiten aus Bonusplänen werden voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten beglichen und in der Höhe so angesetzt, wie sie voraussichtlich bei der Abrechnung bezahlt werden.

3) Sonstige Leistungen für langjährige Beschäftigung

Sonstige Leistungen für langjährige Beschäftigung beinhalten Dienstaltersgeschenke und sonstige Leistungen für langjährige Dienstzeiten. Die Bewertung dieser Verbindlichkeiten weicht insofern von den leistungsorientierten Pensionsplänen ab, als alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sofort erfolgswirksam erfasst werden.

Aktienbezugsplan für Führungskräfte

Die Kosten einer Vergütung mit Eigenkapitalinstrumenten werden zum Zeitpunkt, an dem sie gewährt werden, bewertet. Die Kosten einer Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden zusammen mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und / oder Dienstbedingungen erfüllt sind, und zwar bis zu dem Datum, an dem die betreffenden Führungskräfte vollständig zu der Gewährung berechtigt sind («Vesting Date»). Der erfasste kumulative Aufwand für eine Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zum jeweiligen Bilanzstichtag bis zum Vesting Date gibt das Ausmass wieder, wie weit die Vesting-Periode fortgeschritten ist, unter Berücksichtigung einer Schätzung der Gruppe betreffend der endgültig zu gewährenden Eigenkapitalinstrumente. Die erfolgswirksame Erfassung während der Berichtsperiode stellt die Entwicklung des erfassten kumulativen Aufwands am Beginn und am Ende dieser Berichtsperiode dar. Gewährte Eigenkapitalinstrumente, die schliesslich nicht ausübbar werden, werden nicht im Aufwand erfasst, ausser bei gewährten Eigenkapitalinstrumenten, bei denen die Ausübung an eine Marktbedingung gebunden ist, die ungeachtet dessen, ob die Marktbedingung erfüllt ist, als Ausübung behandelt wird. Dies gilt mit der Massgabe, dass alle anderen Leistungs- und / oder Dienstbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen für die gewährten Eigenkapitalinstrumente geändert, ist der erfasste Mindestaufwand der vor der Änderung erfasste Aufwand. Ein zusätzlicher Aufwand wird für Änderungen erfasst, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder entsprechend der Bewertung am Datum der Änderung mit einem anderen Nutzen für den Mitarbeiter verbunden sind. Bei einer Annullierung gewährter Eigenkapitalinstrumente werden diese so behandelt, als seien sie am Datum der Annullierung ausgeübt worden; noch nicht erfasster Aufwand für die Gewährung wird sofort erfasst. Wenn allerdings die annullierten Eigenkapitalinstrumente durch neue Eigenkapitalinstrumente ersetzt werden und an dem Tag, an dem sie gewährt werden, als Ersatz für die annullierten Eigenkapitalinstrumente bezeichnet werden, werden die annullierten und die neuen Eigenkapitalinstrumente so behandelt, als wären sie eine Änderung der oben beschriebenen ursprünglich gewährten Eigenkapitalinstrumente.

Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse bestehen aus dem beizulegenden Zeitwert des eingegangenen oder zu fordernden Entgelts für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen im gewöhnlichen Geschäftsgang der Gruppe. Die Nettoerlöse werden nach Abzug von Mehrwertsteuer, Rückgaben, Rabatten und Skonti und nach Eliminierung des Umsatzes innerhalb der Gruppe ausgewiesen.

Die Gruppe erfasst die Umsatzerlöse, wenn diese zuverlässig bewertet werden können, es wahrscheinlich ist, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließt, und bestimmte Kriterien für die jeweilige Geschäftstätigkeit der Gruppe entsprechend den folgenden Angaben erfüllt sind. Die Summe der Umsatzerlöse gilt erst dann als zuverlässig bewertbar, wenn alle Ungewissheiten in Verbindung mit dem Verkaufsgeschäft geklärt sind. Die Gruppe stützt ihre Schätzungen auf die Ergebnisse der Vergangenheit und berücksichtigt den Kundentyp, die Art des Geschäfts und die Besonderheiten der jeweiligen Regelung.

Umsatzerlöse werden wie folgt erfasst:

1) Verkauf von Waren

Der Verkauf von Waren wird erfasst, wenn die wesentlichen Risiken und Chancen des Eigentums an den Waren auf den Käufer übergegangen sind.

2) Erbringen von Dienstleistungen

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden in der Berichtsperiode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht werden, und basieren auf dem Grad der Fertigstellung.

3) Zinserträge

Zinserträge werden auf der Basis zeitlicher Abgrenzung und anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Geldflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

4) Einkünfte aus Lizenzen

Einkünfte aus Lizenzen werden gemäss dem Inhalt der einschlägigen Verträge nach dem Grundsatz der Periodenabgrenzung erfasst.

5) Dividendenerträge

Dividendenerträge werden erfasst, wenn das Recht auf Erhalt der Zahlung nachgewiesen ist.

Steuern

1) Ertragssteuer

Laufende Ertragssteuerforderungen und -verpflichtungen für die gegenwärtige und für frühere Berichtsperioden werden zu dem Betrag bilanziert, der voraussichtlich von den Steuerbehörden erstattet oder an sie zu zahlen ist. Die Steuersätze und Steuergesetze, die zur Berechnung des Betrags herangezogen werden, sind die, die zum Bilanzstichtag gültig sind.

2) Latente Steuern

Latente Ertragssteuern werden unter Bezug der Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode) für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Werten der Vermögenswerte und Schulden und deren Buchwerten in der konsolidierten Jahresrechnung berücksichtigt.

Wenn die latenten Ertragssteuern jedoch aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit bei einer anderen Transaktion als einem Unternehmenszusammenschluss entstehen, welche zum Zeitpunkt der Transaktion weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch steuerpflichtige Gewinne oder Verluste betrifft, werden sie buchmässig nicht erfasst. Latente Ertragssteuern werden anhand der Steuersätze (und Steuergesetze) bestimmt, die zum Bilanzstichtag erlassen bzw. im Wesentlichen erlassen sind und voraussichtlich Anwendung finden, wenn die zugehörigen aktiven latenten Ertragssteuern realisiert oder die passiven latenten Ertragssteuern beglichen werden sollten.

Aktive latente Ertragssteuern werden nur in dem Umfang ausgewiesen, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige steuerpflichtige Gewinne zur Verfügung stehen.

Der Buchwert der aktiven latenten Ertragssteuern wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und insoweit reduziert, als aller Wahrscheinlichkeit nach kein ausreichender steuerpflichtiger Gewinn vorhanden ist, um die vollständige oder teilweise Verwertung der aktiven latenten Ertragssteuern zuzulassen. Die nicht erfassten aktiven latenten Ertragssteuern werden zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und insoweit erfasst, als der künftige steuerpflichtige Gewinn aller Wahrscheinlichkeit nach die Nutzung der aktiven latenten Steuern zulässt.

Latente Ertragssteuern sind bei temporären Differenzen vorgesehen, die aus Investitionen in Tochtergesellschaften und verbundenen Gesellschaften entstehen, ausser wenn die Gruppe die Auflösung der temporären Differenzen kontrolliert und es wahrscheinlich ist, dass die temporären Differenzen in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst werden.

3) Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden abzüglich des Betrags der Umsatzsteuer erfasst, ausser:

- wenn die bei einem Erwerb von Vermögenswerten oder Dienstleistungen entstandene Umsatzsteuer vonseiten der Steuerbehörde nicht anrechenbar ist. In diesem Fall wird die Umsatzsteuer als Bestandteil der Kosten des Erwerbs des Vermögenswerts oder als Bestandteil der Aufwandsposition erfasst; und
- bei Forderungen und Verbindlichkeiten, die mit dem enthaltenen Umsatzsteuerbetrag bilanziert sind.

Der Umsatzsteuerbetrag, der vonseiten der Steuerbehörde angerechnet wird oder an die Steuerbehörde zahlbar ist, ist als Bestandteil der sonstigen kurzfristigen Forderungen oder sonstigen Verbindlichkeiten in der Bilanz enthalten.

Leasing- und Mietverträge

Die Bestimmung, ob eine Vereinbarung ein Leasing ist oder ein solches enthält, basiert auf dem Inhalt der Vereinbarung zu Vertragsbeginn sowie darauf, ob die Erfüllung der Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist oder ob mit der Vereinbarung ein Nutzungsrecht für den Vermögenswert übertragen wird. Eine Neubeurteilung erfolgt nach Beginn des Leasingvertrags nur dann, wenn:

- (i) die Vertragsbedingungen sich – abgesehen von einer Verlängerung oder Erweiterung der Vereinbarung – geändert haben;
- (ii) eine Option zur Vertragsverlängerung ausgeübt oder eine Erweiterung gewährt wird, ausser wenn die Laufzeit der Verlängerung oder Erweiterung von Anfang an in der Leasingdauer enthalten war;
- (iii) sich die Bestimmung, ob die Erfüllung von einem bestimmten Vermögenswert abhängig ist, ändert; oder
- (iv) eine wesentliche Änderung am Vermögenswert eintritt.

Wenn eine Neubeurteilung erfolgt, beginnt oder endet die Rechnungslegung über die Leasingverhältnisse ab dem Tag, an dem die Änderung der Sachlage die Neubewertung veranlasst hat.

Leasingverhältnisse für Sachanlagen, bei denen die Gruppe im Wesentlichen über alle Risiken und Chancen des Eigentums verfügt, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Finanzierungsleasing wird zu Beginn des Leasingverhältnisses zum tieferen Wert aus dem beizulegenden Zeitwert der geleasteten Sachanlagen oder dem gegenwärtigen Wert der Mindestleasingzahlungen aktiviert. Die einzelnen Leasingzahlungen werden den Verpflichtungen und den Finanzierungskosten zugewiesen, um abhängig von der ausstehenden Finanzierung einen konstanten Zinssatz zu erreichen. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen, abzüglich der Finanzierungskosten, sind in den Finanzverbindlichkeiten enthalten. Der Zinsfaktor der Finanzierungskosten wird in der Erfolgsrechnung über die Leasingdauer verrechnet, um einen konstanten periodischen Zinssatz für den Restbetrag der Verbindlichkeit für die jeweilige Berichtsperiode zu erzielen. Die Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden über die kürzere Laufzeit der betrieblichen Nutzungsdauer der Sachanlage oder der Leasingdauer abgeschrieben.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Teil der Risiken und Chancen des Eigentums beim Leasinggeber verbleibt, werden als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft. Geleistete Zahlungen im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen (abzüglich Investitionsanreizen des Leasinggebers) werden über die Dauer des Leasingverhältnisses der Erfolgsrechnung belastet.

3 Management finanzieller und geschäftlicher Risiken

Finanzielle Risikofaktoren

Die Finanzverbindlichkeiten der Gruppe bestehen abgesehen von Derivaten hauptsächlich aus Bankkrediten, Kontokorrentkrediten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Der Hauptzweck dieser Finanzverbindlichkeiten besteht darin, die Finanzierung für die Geschäftstätigkeit der Gruppe zu beschaffen. Die Gruppe verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Barmittel, die direkt aus ihrer Geschäftstätigkeit stammen.

Die Gruppe schliesst ferner derivative Finanzgeschäfte ab, hauptsächlich Zins-Swaps und Devisentermingeschäfte. Der Zweck besteht darin, Zins- und Währungsrisiken zu bewirtschaften, die aus der Geschäftstätigkeit der Gruppe und deren Finanzierungsquellen entstehen.

Gemäss der Geschäftspolitik der Gruppe wurde während der Berichtsperiode kein Handel mit Derivaten betrieben.

Durch ihre Geschäftsaktivitäten und Finanzinstrumente ist die Gruppe einer Vielzahl finanzieller Risiken ausgesetzt, einschliesslich Kreditrisiken, sowie den Auswirkungen aus Veränderungen in den Kreditmärkten, Wechselkursen und Zinssätzen. Das generelle Risikomanagement-Programm der Gruppe konzentriert sich auf die Unberechenbarkeit der Finanzmärkte und zielt darauf ab, potenziell nachteilige Auswirkungen auf das Finanzergebnis der Gruppe zu begrenzen.

1) Währungsrisiko

Die Gruppe ist international tätig und deshalb Währungsrisiken, hauptsächlich im Hinblick auf EUR und USD, ausgesetzt. Das Währungsrisiko entsteht aus künftigen geschäftlichen Transaktionen und den erfassten Aktiven und Verbindlichkeiten. 0.6% (2013: 0.7%) des Umsatzes der Gruppe und 12.3% (2013: 9.9%) der Kosten stammen aus anderen Währungen als der Bewertungswährung der Gruppengesellschaften, welche den Verkauf vornimmt bzw. bei welcher die Kosten entstehen.

Die Unternehmen in der Gruppe nutzen Devisentermingeschäfte, um das Währungsrisiko zu bewirtschaften und sich gegen Verluste zu schützen. Da das Risiko relativ gering ist, werden Devisentermingeschäfte nicht regelmässig, sondern nur bei einzelnen wichtigen Transaktionen genutzt.

Wäre der Schweizer Franken 2014 gegenüber EUR und USD um 10% (2013: 5%) schwächer / stärker gewesen bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 4 414 (2013: TCHF 1 743) und das Eigenkapital um TCHF 343 (2013: TCHF 410) geringer / höher ausgefallen.

Die Gesellschaft hat keine wichtigen Investitionen in Unternehmensbereiche im Ausland getätigt, deren Vermögen dem Risiko der Währungsumrechnung ausgesetzt sind.

2) Zinsrisiko

Da die Gruppe abgesehen von Bankeinlagen über keine erheblichen verzinslichen Vermögenswerte verfügt, sind die Erträge der Gruppe im Wesentlichen von Änderungen der aktuellen Zinssätze unabhängig. Das Zinsrisiko der Gruppe stammt aus der Fremdfinanzierung. Die Gruppe ist bei den Darlehen den Änderungen der aktuellen Zinssätze ausgesetzt. Ferner sind die Zinssätze, basierend auf dem Kreditrahmen-

vertrag der Gruppe, vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA und von der Eigenkapitalquote der Gruppe sowie vom LIBOR abhängig. Die Gruppenpolitik sieht vor, die Zinskosten durch eine Mischung aus festen und variablen Zinssätzen zu bewirtschaften.

Als Risikomanagement für die sich ändernden aktuellen Zinssätze schliesst die Gruppe auch Zins-Swaps ab. Diese Zins-Swaps haben den wirtschaftlichen Effekt, variable Zinssätze für Kredite zu festen Zinssätzen zu konvertieren. Bei den Zins-Swaps vereinbart die Gruppe mit anderen Parteien, die Differenz zwischen vertraglich festgelegten Zinssätzen und variabel verzinsten Beträgen, die durch Bezugnahme auf vereinbarte Nennwerte berechnet werden, in bestimmten Zeitabständen auszutauschen.

Eine Veränderung des Zinssatzes von 0.2% (2013: 0.2%) würde sich mit TCHF 132 (2013: TCHF 58) auf das Ergebnis nach Steuern auswirken.

In Anmerkung 27 wird der Buchwert des Fremdkapitals der Gruppe nach Fälligkeit tabellarisch angegeben.

3) Kreditrisiko

Das Kreditrisiko der Gruppe konzentriert sich im Wesentlichen auf ihre beiden Grosskunden, die grössten Detailhändler in der Schweiz. Zum Bilanzstichtag sind Gesamtforderungen in der Höhe von TCHF 19 239 (2013: TCHF 19 414) von diesen beiden Kunden fällig. Diese Kunden verfügen über eine hohe Reputation und eine ausgezeichnete finanzielle Glaubwürdigkeit auf dem Heimatmarkt. Daher wird die Bonität nicht als Risiko angesehen.

Die Gruppe verfügt über geeignete Strategien, um zu gewährleisten, dass der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen an Kunden mit einer einwandfreien Bonität erfolgt. Zahlungsverkehrsabwicklungen werden auf Finanzinstitute mit erstklassiger Kreditqualität begrenzt.

Zum Bilanzstichtag stellt der Buchwert der einzelnen Kategorien von finanziellen Vermögenswerten, der unter «Beizulegender Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten» angegeben ist, die grösste mögliche Gefährdung durch Kreditrisiken dar. Die Gruppe besitzt keine Sicherheiten für ihre finanziellen Vermögenswerte.

4) Liquiditätsrisiko

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement beinhaltet, dass ausreichende Liquiditätsreserven und Wertschriften des Umlaufvermögens gehalten werden, Finanzierungen in Form eines zugesagten Kreditrahmens in angemessener Höhe verfügbar sind und die Fähigkeit vorhanden ist, Positionen glattzustellen. Aufgrund der dynamischen Beschaffenheit der zugrunde liegenden Geschäfte zielt die Gruppe darauf ab, bei der Finanzierung dadurch flexibel zu bleiben, dass zugesagte Kreditlinien stets in Anspruch genommen werden können.

In der folgenden Tabelle werden die finanziellen Verbindlichkeiten der Gruppe in eine entsprechende Gliederung nach Fälligkeiten aufgeteilt, basierend auf dem Zeitraum, der am Bilanzstichtag bis zum vertraglich vereinbarten Fälligkeitstermin verbleibt. Bei den in der Tabelle angegebenen Beträgen handelt es sich um die vertraglich festgelegten, nicht diskontierten Geldflüsse. Diese Beträge sind daher nicht abstimbar mit den Beträgen, die in der Bilanz als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen sind. Ferner wurden die Finanzverbindlichkeiten, deren Refinanzierung im Ermessen der Gruppe steht (siehe auch Anmerkung 27), auf der Grundlage festgelegter und geplanter Rückzahlungen gruppiert.

ORIOR GRUPPE
G E S C H Ä F T S B E R I C H T 2 0 1 4
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

in TCHF	Innerhalb 1 Jahres	Zwischen 1 und 2 Jahren	Zwischen 2 und 5 Jahren	Später als in 5 Jahren
2014				
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	168	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40876	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten ¹	1551	167	166	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten ¹	10895	0	0	0
Finanzierungsleasing	16	0	0	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	0	99700	0
2013				
Derivative Finanzinstrumente	429	0	0	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	182	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41989	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten ¹	1515	565	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten ¹	10983	0	0	0
Finanzierungsleasing	1023	951	1494	159
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	0	97600	0

¹ Enthält nur Positionen, welche unter IAS 39 fallen.

5) Beizulegender Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Kategorienvergleich nach Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten der Finanzinstrumente der Gruppe, die in der Jahresrechnung ausgewiesen werden. Die beizulegenden Zeitwerte der Posten, deren Buchwerte ihrem beizulegenden Zeitwert nahezu entsprechen, werden in der Tabelle nicht angegeben.

in TCHF	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	2014	2013	2014	2013
Finanzielle Vermögenswerte				
Flüssige Mittel (LAR)	29201	25883	–	–
Wertschriften (AFVTPL)	276	281	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR)	50720	50726	–	–
Sonstige Forderungen (LAR)	479	420	–	–
Lfr. finanzielle Vermögenswerte (LAR)	10	10	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)	0	– 429	–	–
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	– 16	– 948	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL)	– 40876	– 41989	–	–
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 1551	– 1515	–	–
Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL)	– 10895	– 10983	–	–
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Dritte (OFL) ¹	– 99144	– 96858	– 99700	– 97600
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	0	– 2502	–	–
Sonstige Lfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 333	– 565	–	–

¹ Die kfr. und lfr. finanziellen Verbindlichkeiten werden dem Fair Value Level 2 zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und der finanziellen Verbindlichkeiten ist in dem Betrag enthalten, zu dem das Instrument bei einem aktuellen Geschäft zwischen unabhängigen Dritten ausgetauscht werden könnte – abgesehen von einem Zwangs- oder Liquidationsverkauf. Die folgenden Methoden und Annahmen wurden bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts herangezogen:

- Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten entsprechen aufgrund der kurzfristigen Laufzeiten dieser Instrumente im Wesentlichen ihren Buchwerten.
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und derivative Finanzinstrumente werden, falls erhältlich, von Börsenkursen in aktiven Märkten hergeleitet. Wenn diese Instrumente nicht börsenkotiert sind, wird der beizulegende Zeitwert anhand von angemessenen Bewertungsmethoden geschätzt.
- Die Gruppe schätzt den beizulegenden Zeitwert der kurzfristigen und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten basierend auf zukünftigen diskontierten Zahlungsströmen anhand von Zinssätzen, die gegenwärtig zu vergleichbaren Bedingungen, bei vergleichbarem Kreditrisiko und mit vergleichbaren verbleibenden Restlaufzeiten für Verbindlichkeiten erhältlich sind.

Die Gruppe verwendet die folgende Rangordnung zur Ermittlung und Angabe des beizulegenden Zeitwerts der Finanzinstrumente nach Bewertungsmethode:

- Level 1: börsennotierte Kurse in aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten;
- Level 2: sonstige Methoden, bei denen alle Inputs, die sich wesentlich auf den ausgewiesenen beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt erkennbare Marktdaten sind;
- Level 3: Methoden, bei denen Inputs verwendet werden, die sich wesentlich auf den ausgewiesenen beizulegenden Zeitwert auswirken und die nicht auf erkennbaren Marktdaten basieren.

in TCHF	2014	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	276	54	222	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	0	0	0	0
Verbindlichkeit aus Earn-Out Vereinbarung	- 1 246	0	0	- 1 246
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	281	60	221	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	0	0	0	0
Verbindlichkeit aus Earn-Out Vereinbarung	- 1 189	0	0	- 1 189

Die Details zur Bewertung der Earn-Out-Verbindlichkeit im Betrag von TCHF 1 246 (2013: TCHF 1 189) können der Anmerkung 5 entnommen werden.

Während der am 31. Dezember 2014 und 2013 endenden Berichtsperioden gab es zwischen den verschiedenen Ebenen der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts keine Umgliederungen.

Kapitalrisikomanagement

Die Ziele der Gruppe bei der Bewirtschaftung des Eigenkapitals bestehen darin, die Fähigkeit der Gruppe zur Unternehmensfortführung zu sichern, um den Aktionären und anderen Interessengruppen Renditen und Vorteile zu bieten und gleichzeitig eine optimale Kapitalstruktur zur Senkung der Kapitalkosten beizubehalten.

Die Gruppe überwacht das Kapital auf der Grundlage der konsolidierten Eigenkapitalquote. Diese Quote wird berechnet, indem das konsolidierte Eigenkapital durch das in der konsolidierten Bilanz ausgewiesene Total Aktiven dividiert wird. Die Quote wird vom Management überwacht und seit dem Börsengang im April 2010 zwischen 45 und 55 % gehalten.

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013 Restated ¹
Total Eigenkapital	226 657	209 940
Total Aktiven	423 636	417 775
Konsolidierte Eigenkapitalquote	53.5 %	50.3 %

¹ Siehe Anmerkung 2

Ferner werden die vertraglichen Kennzahlen, die im Kreditrahmenvertrag enthalten sind, genau überwacht (siehe Anmerkung 27). Der Schwerpunkt liegt bei diesen vertraglichen Kennzahlen auf der Eigenkapitalquote und dem Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA. Die Gruppe hat alle vertraglichen Kennzahlen in Verbindung mit dem Kreditrahmenvertrag erfüllt.

Geschäftliche Risikofaktoren / Risiko von Änderungen der Rohstoffpreise

Durch ihre Geschäftstätigkeit ist die Gruppe dem Risiko von Änderungen der Rohstoffpreise ausgesetzt, hauptsächlich bei rohem Fleisch wie z. B. Schweinefleisch, Rindfleisch und Geflügel sowie bei Hartweizen. Das Ziel der Gruppe besteht darin, die Auswirkungen der Rohstoffpreisschwankungen möglichst gering zu halten, indem alternative Lieferanten in der Schweiz und im Ausland einbezogen, die guten Geschäftsbeziehungen zu den bestehenden Lieferanten aufrechterhalten und mit den Hauptkunden Preismechanismen vereinbart werden. Normalerweise kann die Gruppe die Preissteigerungen mit einer ungefähren Zeitverzögerung von einem bis zu drei Monaten grösstenteils an die Kunden weitergeben.

Internes Kontrollsystem

Die Gruppe verfügt für alle Gruppengesellschaften über ein internes Kontrollsystem, das den Anforderungen von Art. 728a des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) entspricht. In regelmässigen Abständen werden mögliche Risiken identifiziert. Der Verwaltungsrat und das Management Board nehmen eine Bewertung vor, wie erheblich und wahrscheinlich die ermittelten Risiken sind, um bestimmte Massnahmen zur Reduzierung oder Beseitigung dieser Risiken zu treffen.

Neben dieser regelmässig stattfindenden Risikobeurteilung betreibt die Gruppe ein aktives Risikomanagement unter der Fragestellung «Was wenn» (What if). «Was wenn»-Szenarien sind im Budget- und Prognoseverfahren aller Gruppengesellschaften integriert.

Die letzte Risikobeurteilung hat die Geschäftsleitung im vierten Quartal 2014 vorgenommen, und diese wurde am 9. Dezember 2014 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.

4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen

Die Gruppe nimmt Schätzungen und Annahmen über die Zukunft vor, die ständig beurteilt werden und auf Erfahrungen der Vergangenheit und anderen Faktoren beruhen, einschliesslich Erwartungen zu künftigen Ereignissen, die unter den gegebenen Umständen für angemessen gehalten werden. Die resultierenden Schätzungen entsprechen per Definition selten den späteren tatsächlichen Ergebnissen. Die Schätzungen und Annahmen, deren erhebliches Risiko darin liegt, im nächsten Geschäftsjahr eine wesentliche Berichtigung des Buchwerts der Aktiven und Passiven zu verursachen, sind im Folgenden dargestellt.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Gruppe hat das Management die folgenden Bewertungen und Schätzungen vorgenommen, die sich wesentlich auf die in der Jahresrechnung ausgewiesenen Beträge auswirken:

Operating-Leasingverpflichtungen – Gruppe als Mieter

Die Gruppe hat teilweise Immobilien-Mietverträge abgeschlossen. Die Gruppe hat basierend auf einer Bewertung der Bedingungen der Vereinbarungen entschieden, dass alle wesentlichen Risiken und Chancen des Eigentums an diesen Grundstücken beim Vermieter verbleiben. Daher werden die Verträge als Operating-Leasingverhältnisse verbucht.

Geschätzte Wertminderung des Goodwills

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Goodwill eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheit (CGU) wird basierend auf den Nutzwertberechnungen ermittelt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden anhand einer geschätzten Zuwachsrate extrapoliert.

Die Anfälligkeit auf eine potenzielle Wertminderung des Goodwills wird in Anmerkung 23 angegeben.

Geschätzte Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob weitere immaterielle Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer Wertminderungen erfahren haben. Der erzielbare Betrag wurde basierend auf den Nutzwertberechnungen bestimmt. Diese Berechnungen erfordern die Anwendung von Schätzungen, insbesondere im Hinblick auf die künftigen Umsätze, EBIT-Margen und Lizenzgebühren.

Die Anfälligkeit auf eine potenzielle Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer wird in Anmerkung 23 angegeben.

Pensionsverpflichtungen

Die Kosten leistungsorientierter Pensionspläne werden anhand versicherungsmathematischer Bewertungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung beinhaltet Annahmen über Abzinsungsfaktoren, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeitsraten und künftige Rentenerhöhungen. Da diese Pläne langfristig angelegt sind, sind diese Schätzungen unter dem Vorbehalt eines wesentlichen Unsicherheitsfaktors zu betrachten. Für weitere Einzelheiten siehe Anmerkung 36.

5 Veränderungen im Konsolidierungskreis

Erwerb der Noppa AG

Die Gruppe hat per 1. Mai 2014 100 % der Anteile der Noppa AG, mit Sitz in Rüti (ZH), übernommen. Die Noppa AG ist ein führender Schweizer Bio-Tofu-Produzent im Premium-Bereich. Die Gründer, Noppa und Jörg Helbling, haben das ORIOR-Team verstärkt. Der Produktionsstandort Rüti (ZH) mit den bestehenden 15 Mitarbeitenden wird weitergeführt.

in TCHF	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Umlaufvermögen	564
Anlagevermögen	761
Aktiven	1 325
Kurzfristige Schulden	- 1 014
Langfristige Schulden	- 368
Fremdkapital	- 1 382
Nettovermögen	- 57
Goodwill aus dem Unternehmenserwerb	2 669
Gesamte Gegenleistung	2 612
Gegenleistung:	
Bezahlter Geldbetrag	2 112
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	500
Gesamte Gegenleistung	2 612
Analyse des Zahlungsmittelabflusses aufgrund des Unternehmenserwerbs:	
Bezahlter Geldbetrag (Investitionstätigkeit)	2 112
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel (Investitionstätigkeit)	0
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (Betriebliche Tätigkeit)	103
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs	2 215

Der erfasste Goodwill resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss der Geschäftsaktivitäten. Er wird in voller Höhe dem Segment Convenience zugeordnet. Der erfasste Goodwill ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt TCHF 307. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag ist voraussichtlich einbringlich.

Der Nettoerlös der übernommenen Gesellschaft seit dem Akquisitionszeitpunkt beträgt TCHF 2 548, und der Anteil am Reingewinn seit Akquisitionszeitpunkt beträgt TCHF 57. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich der Nettoerlös auf rund TCHF 3 537 und der Anteil am Reingewinn auf rund TCHF – 5 (Verlust) belaufen.

Die Transaktionskosten in der Höhe von TCHF 103 wurden als Aufwand verbucht und werden im übrigen Betriebsaufwand ausgewiesen. Als Teil der Kaufvereinbarung mit den früheren Eigentümern der Noppa AG wurde eine bedingte Gegenleistung vereinbart. Die Höhe des Earn-Out ist vom Erreichen der definierten Ziele durch die Gesellschaft bezüglich der Anzahl Produkteentwicklungen, Umsatzwachstum und von der vertraglichen Einhaltung eines Konkurrenzverbots abhängig. Der maximal erreichbare Earn-Out beträgt TCHF 500. Zum Erwerbszeitpunkt wurde der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung auf TCHF 500 geschätzt. Per Bilanzstichtag beträgt die Earn-Out-Vereinbarung immer noch TCHF 500.

Verkauf der Lineafresca Logistic AG

Am 28. Mai 2014 veräusserte die Gruppe 100 % der Anteile der Lineafresca Logistic AG mit Sitz in Langenthal. Die Veräusserung resultierte in einem Nettoverkaufsgewinn von TCHF 1 729 basierend auf den Nettobuchwerten und ist im übrigen Betriebsertrag erfasst. TCHF 1 493 davon entstanden aus der Plankürzung gemäss IAS 19R.

in TCHF	Buchwerte zum Veräusserungszeitpunkt
Umlaufvermögen	1 371
Anlagevermögen	3 627
Aktiven	4 998
Kurzfristige Schulden	– 1 989
Langfristige Schulden	– 4 037
Fremdkapital	– 6 026
Verkauftes Nettovermögen	– 1 028
Nettogewinn aus Verkauf	1 729
Gegenleistung	701
Erhaltener Geldbetrag	701
Verkaufte flüssige Mittel	– 324
Nettogeldfluss aus Verkauf von Unternehmen	377

6 Segmentberichterstattung

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung ist die Gruppe nach Produktkategorien in Geschäftseinheiten organisiert und verfügt über die folgenden drei Geschäftssegmente:

- **ORIOR Refinement:** Dieses Segment charakterisiert sich durch seinen klaren Fokus auf die Fleischverarbeitung und -veredelung. Das ORIOR Segment Refinement produziert hauptsächlich Premium-Produkte und betreibt sieben Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden, Tessin und St. Gallen. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle vertrieben.
- **ORIOR Convenience:** Dieses Segment legt den Fokus auf das Produzieren von Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte für den Detailhandels- und Gastronomiemarkt, Frischpasta, vegetarische Produkte und kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt sechs Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle verkauft.
- **ORIOR Corporate und Export:** Dieses ORIOR Segment ist verantwortlich für den Export und die Vermarktung der Gruppen-Produkte unter den entsprechenden Marken hauptsächlich in den EU-Nachbarländern. Das Gruppenmanagement ist ebenfalls in dieses Segment eingeschlossen.

Die Ertragskraft der Segmente wird anhand des Betriebsergebnisses (EBITDA, EBIT) beurteilt, welches mit den für die Erstellung des konsolidierten Abschlusses angewandten Grundsätzen übereinstimmt. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten festgelegt.

ORIOR GRUPPE
G E S C H Ä F T S B E R I C H T 2 0 1 4
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

2014

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate und Export	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	301 054	208 315	20 700		530 069
Umsatz mit anderen Segmenten	19 207	3 055	5 396	- 27 658 ²	0
Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen	320 261	211 370	26 096	- 27 658	530 069
Erlösminderungen	- 3 971	- 4 325	- 143		- 8 439
Nettoerlös	316 290	207 045	25 953	- 27 658	521 630
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	22 440	29 692	- 3 992	- 108	48 032
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	- 6 681	- 5 077	- 956		- 12 714
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 294	- 40	- 1 476		- 2 810
Segment Ergebnis (EBIT)	14 465	24 575	- 6 424	- 108	32 508
Netto-Finanzaufwand					- 2 653
Gewinn vor Steuern					29 855
Segment Aktiven	326 891	91 354	205 721	- 200 330 ^{2,3}	423 636
Segment Fremdkapital	240 163	42 281	14 970	- 100 435 ^{2,4}	196 979
Investitionen Anlagevermögen	6 832	5 615	1 419	0 ⁵	13 866

2013

in TCHF	ORIOR Refinement ¹	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate und Export	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert ¹
Umsatz mit Dritten	302 318	199 942	26 102		528 362
Umsatz mit anderen Segmenten	18 561	3 053	8 382	- 29 996 ²	0
Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen	320 879	202 995	34 484	- 29 996	528 362
Erlösminderungen	- 4 208	- 3 866	- 255		- 8 329
Nettoerlös	316 671	199 129	34 229	- 29 996	520 033
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	23 348	28 572	- 5 067	126	46 979
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	- 6 258	- 5 505	- 1 296		- 13 059
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 271	- 62	- 1 164		- 2 497
Segment Ergebnis (EBIT)	15 819	23 005	- 7 527	126	31 423
Netto-Finanzaufwand					- 3 045
Gewinn vor Steuern					28 378
Segment Aktiven	316 683	82 096	189 566	- 170 570 ^{2,3}	417 775
Segment Fremdkapital	224 875	34 535	18 214	- 69 789 ^{2,4}	207 835
Investitionen Anlagevermögen	10 459	6 777	1 379	0 ⁵	18 615

¹ Restated, siehe Anmerkung 2

² Inter-Segment Debitoren im Betrag von TCHF 11 251 und Darlehen im Betrag von TCHF 188 316 per 31.12.2014 (TCHF 9673 und TCHF 160 843 per 31.12.2013), Erlöse sowie Zwischengewinne werden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

³ Segment Aktiven beinhaltet keine Derivative und Beteiligungen. Diese Beteiligungen in der Höhe von TCHF 352 318 (31.12.2014) bzw. TCHF 352 548 (31.12.2013) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁴ Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten. Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 99 160 (31.12.2014) bzw. TCHF 100 737 (31.12.2013) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁵ Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

in TCHF	2014	2013
Schweiz	501 505	496 926
Frankreich	15 404	17 789
Deutschland	1 921	1 648
Österreich	1 492	1 966
Sonstige	1 308	1 704
Nettoerlös	521 630	520 033

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

Anlagen nach Ländern

in TCHF	2014	2013
Schweiz	265 081	266 634
Frankreich	320	363
Deutschland	46	78
Total Anlagen	265 447	267 075

Die Anlagen umfassen Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 227 763 bzw. TCHF 72 667 (2013: TCHF 226 074 bzw. TCHF 71 264). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

7 Nettoerlös

in TCHF	2014	2013
Verkauf von Waren	528 945	524 852
Erbringung von Dienstleistungen	1 124	3 510
Umsatz	530 069	528 362
Erlösminderungen	- 8 439	- 8 329
Total	521 630	520 033

8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

in TCHF	2014	2013
Veränderung der Wertberichtigung Warenlager	725	194
Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit	2 522	2 374
Total	3 247	2 568

9 Personalaufwand

in TCHF	2014	2013
Löhne und Gehälter	- 78 235	- 79 386
Sozialversicherungsbeiträge	- 7 513	- 7 604
Pensionsaufwand	- 5 963	- 6 923
Sonstige Personalaufwendungen	- 1 949	- 1 994
Anteilbasierte Vergütungen	- 72	- 53
Total	- 93 732	- 95 960

10 Übriger Betriebsertrag

in TCHF	2014	2013
Sonstige betriebliche Erträge	1 958	353
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	448	114
Total	2 406	467

11 **Übriger Betriebsaufwand**

in TCHF	2014	2013
Unterhalt und Reparaturen	- 7 524	- 7 901
Betriebliche Aufwendungen	- 3 555	- 3 961
Energie und Entsorgung	- 9 492	- 10 346
Information und Kommunikation	- 2 772	- 2 608
Betrieblicher Mietaufwand	- 8 572	- 8 978
Versicherungsaufwand	- 968	- 972
Lizenzen, Abgaben, Gebühren	- 454	- 469
Fahrzeug- und Transportaufwand	- 10 540	- 8 370
Marketing- und Verkaufsaufwand	- 11 396	- 11 326
Verwaltungsratsentschädigungen	- 652	- 735
Administration	- 2 852	- 3 253
Total	- 58 777	- 58 919

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 2 170 (2013: TCHF 1 947) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

12 **Finanzertrag**

in TCHF	2014	2013
Zinsertrag – Dritte (LAR)	12	20
Dividendertrag – Dritte (AFVTPL)	7	14
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	429	1 308
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	5	12
Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	204	225
Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	140	215
Sonstiger Finanzertrag	6	12
Total	803	1 806

13 **Finanzaufwand**

in TCHF	2014	2013
Zinsaufwand	- 2 329	- 3 952
Bankgebühren und Kommissionen – Dritte (LAR/OFL)	- 390	- 388
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	- 3	0
Anpassung Earn-out-Verbindlichkeit (OFL)	- 163	- 75
Realisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 287	- 238
Unrealisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 284	- 198
Total	- 3 456	- 4 851

Im Zinsaufwand von TCHF 2 329 (2013: 3 952) sind Zinsaufwendungen für sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL) im Betrag von TCHF 2 118 (2013: 3 551) enthalten.

14 **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	2014	2013 Restated ¹
Laufender Steueraufwand	- 4 166	- 5 271
Laufende Ertragssteuern	- 4 170	- 5 353
Anpassungen von Steuern aus Vorjahren	4	82
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern	806	2 095
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen	- 835	539
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern	- 27	61
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Nutzung bzw. Aktivierung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	2 146	1 581
Latenter Steueraufwand aufgrund der Wertberichtigung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	- 478	- 86
Total	- 3 360	- 3 176

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Steuer auf dem Vorsteuergewinn der Gruppe weicht vom theoretischen Betrag ab, der anhand des erwarteten Ertragssteuersatzes der Gruppe wie folgt entstehen würde:

in TCHF	2014	2013 Restated ¹
Gewinn vor Steuern	29 855	28 378
Erwarteter Ertragssteuersatz (durchschnittlich gewichtet) von 18.3% (2013: 15.1%)	- 5 468	- 4 278
Steuerfreie Erträge	358	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	0	- 33
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	- 4	- 82
Änderung Wertberichtigung von latenten Steueraktiven	- 365	- 679
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	136	0
Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen	- 27	- 61
Effekt aus der Neubewertung von Beteiligungen	2 010	1 957
Total	- 3 360	- 3 176

¹ Siehe Anmerkung 2

Aufgrund der unterschiedlichen Gewinn- und Verlustbeiträge der einzelnen Gruppengesellschaften zum Gesamtergebnis und der unterschiedlichen Steuersätze resultiert ein erwarteter Ertragssteuersatz von 18.3% (Vorjahr: 15.1%). Die Gruppe geht von einem langfristigen Gruppensteuersatz von ca. 19% aus. Bei der Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre ergeben sich keine Ertragssteuerkonsequenzen für ORIOR.

15 Gewinn pro Aktie

Der unverwässerte Gewinn pro Aktie wird berechnet, indem man den Reingewinn für das Jahr, der den Aktionären von ORIOR zuzurechnen ist, durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien dividiert.

Im Folgenden sind der Ertrag und die Aktiendaten ausgewiesen, die bei der Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie verwendet werden:

in TCHF	2014	2013 Restated ¹
Auf die Aktionäre von ORIOR entfallender Reingewinn	26 495	25 202
Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerten Gewinn pro Aktie	5 914	5 915
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	4.48	4.26

¹ Siehe Anmerkung 2

Der verwässerte Gewinn pro Aktie wird in derselben Weise wie der unverwässerte Gewinn pro Aktie berechnet, da für Stammaktien kein Verwässerungspotenzial existiert. In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von Transaktionen mit eigenen Aktien im Verlauf des Jahres (siehe Anmerkung 31) enthalten.

Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

16 Flüssige Mittel

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Bargeld, Postkonten und Checks	21	33
Bankguthaben	29 180	25 850
Total	29 201	25 883

Bei den Bankguthaben gelten variable Zinsen, die auf Zinssätzen für Bankeinlagen beruhen. Kurzfristige Einlagen werden – je nachdem, wie dringend der Geldbedarf der Gruppe ist – für unterschiedliche Zeiträume bis zu drei Monaten vorgenommen. Der gewährte Zins entspricht den einschlägigen Zinssätzen für kurzfristige Bankeinlagen.

17 Wertschriften

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Wertschriften	276	281
Total	276	281

Wertschriften werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der beizulegende Zeitwert der Wertschriften basiert auf dem aktuellen Börsenkurs (Level 1) oder auf dem Vermögenswert eines vergleichbaren Objekts auf einem aktiven Markt (Level 2). Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden unter Finanzertrag / Finanzaufwand in der Erfolgsrechnung erfasst.

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

Die Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zeigt, dass 83.8 % (2013: 81.9 %) der Forderungen noch nicht fällig sind.

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Noch nicht fällig	42 488	41 567
fällig 1–30 Tage	6 593	6 654
fällig 31–60 Tage	1 028	1 146
fällig 61–90 Tage	256	287
fällig 91–180 Tage	151	1 044
fällig 181–360 Tage	61	28
fällig mehr als 360 Tage	143	0
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto	50 720	50 726

Am 31. Dezember 2014 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 1620 (2013: TCHF 762) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

in TCHF	Einzel- Wertberichtigung	Pauschalierte Wertberichtigung	Total
Saldo per 31.12.2012	147	520	667
Effekt aus Wechselkursänderung	0	2	2
Zunahme	13	360	373
Abnahme	- 137	- 143	- 280
Saldo per 31.12.2013	23	739	762
Effekt aus Wechselkursänderung	0	- 16	- 16
Zunahme	4	996	1 000
Abnahme	- 5	- 121	- 126
Saldo per 31.12.2014	22	1 598	1 620

Informationen über die Konzentration des Kreditrisikos auf die beiden grössten Kunden sind in Anmerkung 3 (Finanzielle Risikofaktoren) angegeben.

Neben diesen beiden Kunden hat die Gruppe eine grosse Anzahl von Kunden, welche in eine Vielzahl von Konsumgütermärkten verkaufen. Aufgrund dieser Faktoren ist das Management der Auffassung, dass über die bereits wertberichtigten Beträge hinaus kein zusätzliches Kreditrisiko besteht.

Per Ende 2014 sind Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrag von TCHF 42 499 (2013: TCHF 41 142) als Sicherheit für verzinsliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 27).

19 Sonstige kurzfristige Forderungen

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
MWST-Forderungen	1 053	968
VST-Forderungen	0	43
Sonstige kfr. Forderungen – Dritte	488	478
Sonstige kfr. Forderungen – Nahestehende Personen	0	2
Sonstige kfr. Forderungen – Sozialversicherungen	18	24
Vorauszahlungen – Dritte	83	58
Vorauszahlungen – Sozialversicherungen	6	24
Total	1 648	1 597

Die «Sonstigen kurzfristigen Forderungen – Dritte» beinhalten sonstige Forderungen, die nicht aus dem Umsatz resultieren und innerhalb von 12 Monaten fällig werden.

Der Gesamtsaldo von «Sonstige kurzfristige Forderungen – Dritte» beinhaltet per 31. Dezember 2014 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 479 (2013: TCHF 420).

20 Vorräte und Waren in Arbeit

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Rohmaterial zu Anschaffungskosten	16 293	19 436
Handelsprodukte zu Anschaffungskosten oder Nettoveräusserungswert	6 580	5 549
Halbfabrikate /Waren in Arbeit zu Herstellungskosten	37 037	34 761
Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräusserungswert	12 343	11 373
Total	72 253	71 119

Vom Gesamtbetrag der zum 31. Dezember 2014 bilanzierten Rohmaterialien, Handelsprodukte und Fertigfabrikate sind TCHF 1 588 (2013: TCHF 493) zu ihrem Nettoveräusserungswert angesetzt.

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 813 (2013: TCHF 1 146) und sind unter «Warenaufwand / Fremdleistungen» und «Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2014 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterialien in der Höhe von TCHF 19 224 (2013: TCHF 19 535) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 3 397 (2013: TCHF 5 221).

Per Ende 2014 und 2013 waren keine Vorräte als Sicherheit für aufgenommene Kredite verpfändet.

Sachanlagen

in TCHF	Produktions- maschinen	Ein- richtungen	IT- Infrastruktur	Fahrzeuge	Sonstige und Anlagen im Bau	Land und Gebäude	Gebäude- anlagen im Bau	Total Sach- anlagen	Anlage- liegen- schaften
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten									
Stand 01.01.2013	70 735	15 240	4 500	9 742	7 231	30 260	2 329	140 037	214
Zugänge	8 510	1 807	719	2 357	1 916	3 149	758	19 216	0
Abgänge	- 801	- 862	- 570	- 587	0	0	0	- 2 820	- 214
Umgliederung innerhalb Kategorien	3 877	2 634	0	4	- 6 816	2 049	- 1 748	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	4	1	0	0	0	4	0	9	0
Stand 31.12.2013	82 325	18 820	4 649	11 516	2 331	35 462	1 339	156 442	0
Zugänge	5 462	1 522	521	1 299	2 535	2 244	220	13 803	0
Zugänge aus Akquisitionen	483	73	0	8	10	80	0	654	0
Abgänge	- 797	- 11	- 393	- 621	0	- 707	0	- 2 529	0
Abgänge aus dem Ver- kauf von Unternehmen	- 47	- 429	- 34	- 6 164	0	0	0	- 6 674	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	- 5 627	7 520		37	- 1 998	1 392	- 1 324	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	- 7	- 1	0	- 1	0	- 5	0	- 14	0
Stand 31.12.2014	81 792	27 494	4 743	6 074	2 878	38 466	235	161 682	0
Kumulierte Abschreibungen									
Stand 01.01.2013	- 39 669	- 6 748	- 3 359	- 4 672	- 70	- 4 732	0	- 59 250	0
Abschreibungen	- 7 773	- 1 692	- 587	- 1 775	- 14	- 1 218	0	- 13 059	0
Abgänge	787	855	570	532	0	0	0	2 744	0
Effekt aus Wechselkursänderung	- 1	0	0	0	0	- 1	0	- 2	0
Stand 31.12.2013	- 46 656	- 7 585	- 3 376	- 5 915	- 84	- 5 951	0	- 69 567	0
Abschreibungen	- 7 070	- 2 214	- 620	- 1 381	- 7	- 1 421	0	- 12 714	0
Abgänge	792	10	393	578	0	0	0	1 773	0
Abgänge aus dem Ver- kauf von Unternehmen	37	337	31	2 642	0	0	0	3 047	0
Effekt aus Wechselkursänderung	3	0	0	0	0	2	0	5	0
Stand 31.12.2014	- 52 894	- 9 452	- 3 572	- 4 076	- 91	- 7 370	0	- 77 455	0
Nettowert zum 01.01.2013	31 066	8 492	1 141	5 070	7 161	25 528	2 329	80 787	214
Nettowert zum 31.12.2013	35 669	11 235	1 273	5 601	2 247	29 511	1 339	86 875	0
Nettowert zum 31.12.2014	28 898	18 042	1 171	1 998	2 787	31 096	235	84 227	0

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich auf TCHF 196 058 (2013: TCHF 189 004).

Am Ende des Jahres 2014 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 1 215 (2013: TCHF 1 193).

Aus den Investitionen in Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 12 822 (2013: TCHF 17 743).

Anlageliegenschaften werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen, bewertet. Per Ende 2014 waren keine Anlageliegenschaften mehr auf der Bilanz (2013: TCHF 0). In den Jahren 2014 und 2013 wurden keine damit verbundenen Mieterträge erzielt.

Der Nettobuchwert der geleaste Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2014 TCHF 97 (2013: TCHF 3 431). Zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing sind unter Anmerkung 22 zu finden.

22 Leasing- und Mietverträge

Die Fälligkeitsstruktur der gesamten zukünftigen minimalen Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten und deren Zinsanteil setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	16	1 024
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	0	2 444
Endfälligkeit später als 5 Jahre	0	159
Total	16	3 627
Zinsanteil	0	- 177
Total Finanzierungsleasing	16	3 450

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 464 (2013: TCHF 836) getilgt.

Beim Finanzierungsleasing handelte es sich hauptsächlich um geleaste Fahrzeuge, welche im Rahmen des Verkaufs von Lineafresca veräussert wurden.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	5 986	5 905
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	23 976	24 388
Endfälligkeit später als 5 Jahre	58 177	63 992
Total	88 139	94 285

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen für Operating-Leasing beliefen sich auf TCHF 6 577 (2013: TCHF 6 851).

Das Operating-Leasing umfasst hauptsächlich die Produktionsgebäude in Stabio, Root, Böckten, Uetendorf und Oberentfelden.

Im Jahr 2013 wurden die Mindestlaufzeiten der Mietverträge für die Produktionsgebäude in Stabio und Böckten um je 6 Jahre bis ins Jahr 2031 sowie für das Produktionsgebäude in Oberentfelden um 3 Jahre bis ins Jahr 2028 verlängert.

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. Die Leasingverträge haben vorgegebene Vertragslaufzeiten zwischen 10 und 24 Jahren. Die Gruppe verfügt über die Option, die Leasingdauer um fünf Jahre zu verlängern. Diese Option kann viermal ausgeübt werden. Wenn der Mieter den Leasingvertrag nicht 18 Monate vor Ablauf der Vertragslaufzeit schriftlich kündigt, wird der Vertrag automatisch um fünf Jahre verlängert, jedoch lediglich solange das oben genannte Optionsrecht besteht.

Der Mieter besitzt während der gesamten Leasingdauer sowie während der Vertragsverlängerung ein Vorkaufsrecht. Ferner besitzt der Mieter ein Rückgaberecht. Die Bedingungen für beide Rechte sind nicht im Voraus festgelegt und müssen ausgehandelt werden.

Durch die Leasing-Rahmenbedingungen werden keine Beschränkungen auferlegt, wie z. B. Beschränkungen auf Dividendenausschüttung, weitere Leasingverträge oder zusätzliche Schulden.

Die ausserbilanziellen Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen belaufen sich per Ende 2014 auf TCHF 88 139 (2013: TCHF 94 285).

23 Immaterielle Anlagen

in TCHF	Goodwill	Marken	Labels	Kunden- stamm	Produktions- patent	Software	Total
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
Stand 01.01.2013	89 497	26 868	28 660	35 023	7 680	10 459	198 187
Zugänge	0	0	0	0	0	932	932
Abgänge	0	0	0	0	0	-307	-307
Stand 31.12.2013	89 497	26 868	28 660	35 023	7 680	11 084	198 812
Zugänge	0	0	0	0	0	1 161	1 161
Zugänge aus Akquisitionen	2 669	0	0	0	0	0	2 669
Abgänge	0	0	0	0	0	-439	-439
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	-73	-73
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	-1	-1
Stand 31.12.2014	92 166	26 868	28 660	35 023	7 680	11 732	202 129
Kumulierte Abschreibungen							
Stand 01.01.2013	0	0	0	- 2 910	- 7 680	- 5 832	- 16 422
Amortisationen	0	0	0	-1 067	0	-1 430	-2 497
Abgänge	0	0	0	0	0	307	307
Stand 31.12.2013	0	0	0	- 3 977	- 7 680	- 6 955	- 18 612
Amortisationen	0	0	0	-1 066	0	-1 744	-2 810
Abgänge	0	0	0	0	0	439	439
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	73	73
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	1	1
Stand 31.12.2014	0	0	0	- 5 043	- 7 680	- 8 186	- 20 909
Nettowert zum 01.01.2013	89 497	26 868	28 660	32 113	0	4 627	181 765
Nettowert zum 31.12.2013	89 497	26 868	28 660	31 046	0	4 129	180 200
Nettowert zum 31.12.2014	92 166	26 868	28 660	29 980	0	3 546	181 220

Aus den Investitionen in immaterielle Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 1 044 (2013: TCHF 872).

Goodwill

Der Goodwill wird den identifizierten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU) der Gruppe zugerechnet, die den Geschäftssegmenten der Gruppe entsprechen. Im Folgenden wird ein Überblick über die Goodwillzuweisung dargestellt:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
ORIOR Refinement	81 640	81 640
ORIOR Convenience	10 526	7 857
Total	92 166	89 497

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Goodwill eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheit (CGU) wird basierend auf den Nutzwertberechnungen ermittelt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde lagen, waren:

- EBIT-Marge;
- Wachstumsrate;
- Abzinsungsfaktoren.

EBIT-Margen – EBIT-Margen basieren auf in der Vergangenheit erzielten Durchschnittswerten und auf Erwartungen des Managements zur Marktentwicklung. Für das Geschäftssegment ORIOR Refinement wurde eine Erhöhung der EBIT-Marge von ca. 1.3 Prozentpunkten (2013: 1.2 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Abnahme der EBIT-Marge von ca. 0.2 Prozentpunkten (2013: Abnahme von 0.2 Prozentpunkten) über den Planungszeitraum angenommen.

Wachstumsraten – Die Wachstumsraten basieren auf den veröffentlichten Inflationsraten. Die Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wurde, betrug für alle Geschäftsbereiche 1.4 % (2013: 1.4 %).

Abzinsungsfaktoren – Der Abzinsungsfaktor basierte auf dem durchschnittlichen Prozentsatz der durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten der Branche. Da die Marktbewertung der Risiken für alle zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheiten gut vergleichbar ist, wurde ein Abzinsungsfaktor vor Steuern in der Höhe von 7.3 % (2013: 7.8 %) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in der Höhe von 6.2 % (2013: 6.6 %) angesetzt.

Der erzielbare Betrag für den Goodwill wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die durchschnittlich geschätzte EBIT-Marge um 1.0 Prozentpunkte geringer gewesen wäre als die Schätzungen des Managements zum 31. Dezember 2014; oder
- die Wachstumsrate um 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Marken

Mit einer Untersuchung der betrieblichen Nutzungsdauer von Produkten, der Märkte sowie der Wettbewerbstendenzen wurde nachgewiesen, dass keine prognostizierbare Grenze für die Dauer besteht, über die die Marken voraussichtlich Nettogeldzuflüsse für die Gruppe generieren. Daher gilt für die Marken, dass sie eine unbestimmte Nutzungsdauer haben.

Die Kategorie «Marken» beinhaltet den Wert der folgenden Positionen:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Marke Rapelli	13 700	13 700
Marke Ticinella	5 500	5 500
Marke Nature Gourmet	1 200	1 200
Marke Spiess	4 857	4 857
Marke Val Mara	79	79
Marke Fürstenländer	1 532	1 532
Total	26 868	26 868

Abgesehen von der Marke «Nature Gourmet» sind sämtliche Marken dem Segment Refinement zuzuordnen.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob die Marken eine Wertminderung erfahren haben. Der erzielbare Betrag einer Marke wird auf der Grundlage des Kapitalwerts der Lizenzgebühren bestimmt, der auf Umsatzprognosen über einen Zeitraum von fünf Jahren basiert. Über diese 5-Jahres-Frist hinausgehende Umsatzerlöse / Lizenzgebühren werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde liegen, sind die folgenden:

– Lizenzgebühren	1.0 – 3.0 %	(2013: 1.0 – 3.0 %)
– Wachstumsrate*	1.4 %	(2013: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.9 %	(2013: 8.1 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.3% (2013: 8.6%).

Das Management legte die Umsatz- und Lizenzgebühren-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für die Marken wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Lizenzgebühren 0.5 – 2.0 % betragen hätten; oder
- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre.

Auf der Grundlage der zunehmenden Marktdurchdringung – insbesondere auf dem Exportmarkt – und des damit zusammenhängenden grösseren Bekanntheitsgrads auf dem Markt wäre eine Erhöhung der Lizenzgebühren auf ca. 4 % möglich. Diese Zunahme wurde weder bei der Wertminderungsprüfung noch bei der vorne genannten Sensitivitätsanalyse miteinbezogen.

Label

Das Label «Bündnerfleisch» kann nur verwendet werden, wenn bestimmte strenge Kriterien erfüllt sind. Zum Beispiel muss der Produktionsstandort 800 m über dem Meeresspiegel liegen. Da das Label «Bündnerfleisch» ein Qualitätssiegel ist, lassen sich damit nachhaltige Wettbewerbsvorteile erzielen. Das Label hat eine unbegrenzte betriebliche Nutzungsdauer.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob das Label «Bündnerfleisch» eine Wertminderung erfahren hat. Es wird angenommen, dass aufgrund des Labels höhere Verkaufspreise erzielt werden können. Der erzielbare Betrag wird auf der Basis der angenommenen Preisdifferenz bei den Umsatzprognosen bestimmt, abzüglich der zusätzlichen Kosten für die Beibehaltung des Labels. Die Umsätze / Preisdifferenzen basieren auf Budgets für einen Zeitraum von 5 Jahren und werden über diesen Zeitraum hinaus extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die der Nutzwertberechnung zugrunde liegen, sind die folgenden:

– Wachstumsrate*	1.4 %	(2013: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	6.8 %	(2013: 7.0 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 7.1 % (2013: 7.3 %).

Das Management legte die Umsatz- und Preisdifferenzprognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für das Label wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- die Preisdifferenz in % der Umsatzerlöse um 0.5 Prozentpunkte geringer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Kundenstamm

Der erworbene Kundenstamm wurde zum beizulegenden Zeitwert am Tage der jeweiligen Übernahmen bewertet. Eine Untersuchung des Kundenumsatzes hat gezeigt, dass aufgrund der Detailhandelssituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil des erworbenen Kundenstamms in der Höhe von TCHF 22 889 (2013: TCHF 22 889) eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil in der Höhe von TCHF 7 091 per 31. Dezember 2014 bzw. TCHF 8 157 per 31. Dezember 2013) über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben wird.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag wurde basierend auf den Nutzwertberechnungen bestimmt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde liegen, sind die folgenden:

- Wachstumsrate* 1.4 % (2013: 1.4 %)
- Abzinsungsfaktor (WARA)** 7.9 % (2013: 8.1 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.
 ** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.3% (2013: 8.6%).

Das Management legte die Umsatz- und EBITDA-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für den Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- die EBITDA-Marge in % der Umsatzerlöse um 0.5 – 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, 8.9 % betragen hätte.

Die erfolgreiche Nutzung der Kundenbasis mit unbegrenzbarer Nutzungsdauer ist für ORIOR von zentraler Bedeutung und eine wesentliche Grundlage für die Ermittlung der erzielbaren Beträge. Die Bilanzierung dieser Kundenstämme beruht auf den besonderen Kundenbeziehungen und unterliegt somit gemäss den Erwartungen des Managements keiner zeitlichen Beschränkung.

24 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Dritte	40 876	41 989
Total	40 876	41 989

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

25 Sonstige Verbindlichkeiten

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Dritte	3 065	3 299
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen	372	175
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Sozialversicherungen	680	780
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	4 117	4 254
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten – Dritte	333	565
Total	4 450	4 819

«Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten» werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

Der Gesamtsaldo der «sonstigen Verbindlichkeiten» per 31. Dezember 2014 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 1 884 (2013: TCHF 2 080).

Die Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung beträgt insgesamt TCHF 1 246 (2013: TCHF 1 189). Davon sind TCHF 913 in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen (2013: TCHF 623).

26 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013 Restated ¹
Ferien / Überzeit	1 471	1 468
Variable Lohnanteile	2 781	2 757
Kundenrückerstattungen	3 808	3 827
Wasser, Elektrizität	1 169	1 261
Marketing Beiträge	1 888	2 659
Unterhalt & Reparatur	199	317
Logistik & Supply	413	516
Steuern & Abgaben	3 059	6 845
Sonstiges	3 688	2 860
Ferien / Überzeit – Nahestehende Personen	27	39
Variable Lohnanteile – Nahestehende Personen	220	555
Sonstiges – Nahestehende Personen	279	247
Sozialversicherungen	401	288
Total	19 403	23 639

¹ Siehe Anmerkung 2

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2014 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 10 895 (2013: TCHF 10 983). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 3 688 (2013: TCHF 2 860) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 3 186 (2013: TCHF 2 179) und umfassen insbesondere Verbindlichkeiten für Beratung, IT, diverse Administrationskosten und ausstehende Warenrechnungen. Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten in den sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten bestehen hauptsächlich aus Quellen-, Liegenschafts- und Kapitalsteuern.

27 Finanzverbindlichkeiten

in TCHF	Anmerkung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2014
31. Dezember 2014				
Kurzfristig – Dritte				
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	6.08–6.17 %	2015	16
Total				16
Langfristig – Dritte				
TCHF 99 700 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.2	31 / 12 / 18	99 144
TCHF 50 300 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			31 / 12 / 18	0
Total				99 144

in TCHF	Anmerkung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2013
31. Dezember 2013				
Kurzfristig – Dritte				
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.07–2.74 %	2014	948
Total				948
Langfristig – Dritte				
TCHF 97 600 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.2	31 / 12 / 18	96 858
TCHF 52 400 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			31 / 12 / 18	0
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.07–2.74 %	2015–2018	2 502
Total				99 360

Die Kreditobergrenze des aktuellen Kreditrahmenvertrags beträgt CHF 150.0 Mio. (2013: CHF 150.0 Mio.) und kann bis zum Endfälligkeitsdatum am 31. Dezember 2018 in Anspruch genommen werden. Per Bilanzstichtag wurden CHF 50.3 Mio. (2013: CHF 52.4 Mio.) nicht beansprucht. Es müssen keine jährlichen Amortisationszahlungen geleistet werden. Die Zinssätze sind vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA sowie vom LIBOR abhängig.

Die Transaktionskosten des Kreditrahmenvertrags wurden als Verringerung der Finanzverbindlichkeiten kapitalisiert. Die Kosten werden über die Laufzeit des Vertrags auf der Basis der fortgeführten Anschaffungskosten berechnet und im Aufwand verbucht.

Die Bankkredite werden mit verpfändeten Forderungen in der Höhe von TCHF 42 499 (2013: TCHF 41 142) besichert.

Es steht im Ermessen der Gesellschaft, die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen des Kreditrahmenvertrags monatlich zu refinanzieren, solange die in Anmerkung 3 (Kapitalrisikomanagement) erklärten vertraglichen Zusicherungen eingehalten werden. Nach Auffassung der Gesellschaft besteht keine Gefahr, dass die vertraglichen Zusicherungen verletzt werden. Daher wird der gesamte Betrag von CHF 99.1 Mio. (2013: CHF 99.4 Mio.) als langfristig ausgewiesen.

Der Bankkredit (Zinsbindung) wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 16 100	TCHF 16 010	31.01.15	1.2

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 70 000	TCHF 69 610	31.01.15	1.2

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 13 600	TCHF 13 524	30.06.15	1.2

28

Rückstellungen

in TCHF	Dienstaltersgeschenke	Sonstige	Total
Stand 01.01.2013	1 980	731	2 711
Bildung	276	182	458
Inanspruchnahme	- 143	- 111	- 254
Auflösung	0	- 50	- 50
Stand 31.12.2013	2 113	752	2 865
Davon kurzfristig	284	217	501
Davon langfristig	1 829	535	2 364
Bildung	787	278	1 065
Zugänge aus Akquisitionen	0	97	97
Abgänge aus Veräusserung	- 20	0	- 20
Inanspruchnahme	- 156	- 149	- 305
Auflösung	- 59	- 95	- 154
Stand 31.12.2014	2 665	883	3 548
Davon kurzfristig	185	321	506
Davon langfristig	2 480	562	3 042

Dienstaltersgeschenke – Diese Rückstellung deckt Leistungen für langjährige Beschäftigung, wie z. B. Dienstjubiläumsgeschenke und sonstige Leistungen für langjährige Dienstzeit. Die Rückstellung wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen gemäss den Bestimmungen von IAS 19 R berechnet.

Sonstige – Die sonstigen Rückstellungen beinhalten die bis zur Bilanzaufstellung erkennbaren operativen Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

29 Latente Ertragssteuern

Aktive und passive latente Ertragssteuern werden verrechnet, wenn ein rechtlich erzwingbarer Anspruch besteht, kurzfristige Steuererstattungsansprüche mit Steuerverbindlichkeiten zu verrechnen, und wenn die latenten Ertragssteueransprüche und Verbindlichkeiten gegenüber derselben Steuerbehörde bestehen.

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013 Restated ¹
Latente Steueraktiven	– 1 859	– 129
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 697	20 419
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten	19 838	20 290

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

in TCHF	2014	2013 Restated ¹
Eröffnungsbestand per 01.01.	20 290	20 364
Zugänge aus Akquisitionen	– 107	0
Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung	– 806	– 2 095
Steuern im sonstigen Ergebnis	462	2 021
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., netto	19 838	20 290

¹ Siehe Anmerkung 2

Latente Ertragssteuern werden unter Zugrundelegung der Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen anhand der vor Ort geltenden Steuersätze berechnet.

Aktive latente Ertragssteuern in Verbindung mit steuerlichen Verlustvorträgen werden in dem Umfang ausgewiesen, in dem es wahrscheinlich ist, dass für die Realisierung des entsprechenden Steuervorteils künftige steuerpflichtige Gewinne zur Verfügung stehen. Im Jahr 2014 sind aktive latente Ertragssteuern im Betrag von TCHF 3 724 (2013: TCHF 1 581) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 163 (2013: TCHF 614) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 460 (2013: TCHF 2 439), die zur Verrechnung mit künftigen steuerpflichtigen Erträgen vorgetragen werden können, hat die Gruppe nicht aktiviert. Der Verfall dieser Verluste ist wie folgt:

- Verfallen in 1 bis 3 Jahren: TCHF 0 (2013: TCHF 0)
- Verfallen in 4 bis 7 Jahren: TCHF 0 (2013: TCHF 1 417)
- Kein Verfall: TCHF 460 (2013: TCHF 1 022)

Die aktiven und passiven latenten Steuern lassen sich wie folgt den verschiedenen Bilanzpositionen zuweisen:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013 Restated ¹
Forderungen	601	542
Vorräte	3 791	3 686
Sachanlagen	4 804	4 694
Immaterielle Anlagen	14 809	14 995
Verbindlichkeiten	29	– 1 019
Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten	24 034	22 898
Nutzen von Verlustvorträgen	– 3 724	– 1 581
Verbindlichkeiten	– 472	– 1 027
Subtotal Latente Steueraktiven	– 4 196	– 2 608
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten netto	19 838	20 290
In der Bilanz wie folgt berücksichtigt:		
Latente Steueraktiven	– 1 859	– 129
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 697	20 419
Latente Steuerverbindlichkeiten netto	19 838	20 290

¹ Siehe Anmerkung 2

30 **Eigenkapital**

Das Aktienkapital ist voll liberiert und besteht unverändert zum Vorjahr aus total 5 925 000 Namensaktien zu einem Nominalwert von CHF 4.

31 **Eigene Aktien**

	Anzahl	Ø Preis pro Aktie in CHF	Total in TCHF
Anfangsbestand per 1. Januar 2013	12 095	48.14	582
Käufe 01.01.–31.12.13	30 068	50.70	1 525
Verkäufe 01.01.–31.12.13	– 32 858	45.77	– 1 504
Verluste/ Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			– 132
Endbestand per 31. Dezember 2013	9 305	50.60	471
Anfangsbestand per 1. Januar 2014	9 305	50.60	471
Käufe 01.01.–31.12.14	28 690	53.66	1 540
Verkäufe 01.01.–31.12.14	– 24 509	54.02	– 1 324
Verluste/ Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			25
Endbestand per 31. Dezember 2014	13 486	52.78	712

Weitere Details zu den Aktienverkäufen sind unter Anmerkung 37 zu finden.

32 **Dividenden/ Rückzahlung aus Kapitaleinlage**

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2013 wurde im April 2014 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 25. März 2014 bezahlt. Die Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende in Form einer Rückzahlung aus den Kapitaleinlagen von CHF 1.97 (2013: 1.95) pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 11 653 (2013: TCHF 11 541) ergab. Durch den Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip konnten diese Dividenden ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlt werden.

Der Verwaltungsrat wird im März 2015 zuhanden der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von CHF 2.00 pro Aktie auszuschütten. In dieser Jahresrechnung werden keine Verbindlichkeiten für auszuschüttende Dividenden ausgewiesen.

33 **Geldflussrechnung**

Die Mittel der Geldflussrechnung bestehen aus der Bilanzposition «Flüssige Mittel». Bei der Berechnung wurde die indirekte Methode angewendet.

34 **Derivative Finanzinstrumente**

Devisentermingeschäfte – Am 31. Dezember 2014 und 2013 bestanden jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

Zins-Swaps – Die Nennwerte der ausstehenden Zins-Swaps per 31. Dezember 2014 beliefen sich auf TCHF 0 (2013: TCHF 35 000).

35 **Wechselkurse**

Währung	Einheit	Durchschnittlicher Währungskurs		Stichtagskurs	
		2014	2013	31.12.2014	31.12.2013
EUR	1	1.2144	1.2312	1.2027	1.2273
USD	1	0.9151	0.9270	0.9895	0.8930

36 **Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer**

Vorsorgeplan der ORIOR

Rechtliche Aspekte des Vorsorgeplans (BVG)

Vorsorgeeinrichtungen und deren Leistungen werden in der Schweiz durch das Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt. Dieses sieht vor, dass Vorsorgeeinrichtungen von unabhängigen, rechtlich selbstständigen Einheiten verwaltet werden. Vorsorgeeinrichtungen unterstehen einer staatlichen Aufsicht. Das oberste Führungsorgan der Vorsorgeeinrichtung (Stiftungsrat) setzt sich paritätisch aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern zusammen.

Planteilnehmer sind gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod versichert. Die verschiedenen Leistungen sind in einem Reglement festgelegt, wobei das BVG Mindestleistungen vorschreibt. Die Beiträge an die Vorsorgeeinrichtung werden vom Arbeitgeber und von den Arbeitnehmern beglichen. Im Falle einer Unterdeckung können verschiedene Massnahmen wie zum Beispiel eine Anpassung der Pensionszusage durch Veränderung der Umwandlungssätze oder Erhöhung der laufenden Beiträge beschlossen werden. Der Arbeitgeber kann zudem verpflichtet werden, zusätzliche Sanierungsbeiträge zu leisten, wobei das BVG regelt, wie der Arbeitnehmer und die Arbeitgeber allfällige Sanierungsmassnahmen gemeinsam tragen.

Die Gruppe hält drei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen, in welchen alle Mitarbeitenden versichert sind. Die Vorsorgeeinrichtungen der ORIOR sind in der Rechtsform von Stiftungen ausgestaltet. Alle versicherungstechnischen Risiken werden entweder von den Stiftungen getragen oder sind rückversichert. Diese teilen sich in demografische (vor allem Lebenserwartung) und finanzielle (vor allem Diskontsatz, Lohnentwicklung und Rendite auf dem Planvermögen) Risiken auf und werden durch die Stiftungsräte regelmässig beurteilt. Einmal jährlich wird, gemäss den Vorgaben des BVG, ein versicherungstechnisches Gutachten erstellt. Der geschätzte Deckungsgrad gemäss BVG liegt per 31. Dezember 2014 bei 116.5 % (2013: 111 %).

Die Verantwortung für die Vermögensanlage tragen die Stiftungsräte. Diese legen unter Berücksichtigung der Zielsetzung, der Leistungsverpflichtungen und der Risikofähigkeit der Stiftungen laufend die Anlagestrategie fest. Die Stiftungsräte delegieren die Umsetzung der Anlagestrategien an einen externen Vermögensverwalter.

Pensionsleistungen basieren auf jährlichen Beiträgen, welche als Prozentsatz vom Gehalt berechnet werden, die an das Alter des Arbeitnehmers angepasst werden und zu ca. 41 % / 59 % zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber aufgeteilt sind. Zusätzlich zu den Vorsorgebeiträgen wird dem Sparkonto ein jährlicher Zinssatz gutgeschrieben. Der Satz für die Umwandlung des einzelnen Sparkontos in eine bei der Pensionierung zahlbare Altersrente ist in den Plänen festgelegt. Die Pensionspläne sehen ebenfalls Sterbegeld und langfristige Erwerbsunfähigkeitsleistungen für die Arbeitnehmer vor. Die Erwerbsunfähigkeitsrente ist als Prozentsatz des Jahresgehalts festgelegt. Die Witwenrente ist als Prozentsatz der hochgerechneten Altersvorsorge (ohne zukünftige Zinsen) definiert.

Rechnungslegungstechnische Aspekte des Vorsorgeplans (IFRS)

Alle Pläne erfüllen die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19R. Einmal jährlich wird von einem unabhängigen Experten ein Gutachten nach den Vorgaben von IFRS erstellt. Dabei wird das Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, und die Verbindlichkeiten werden gemäss der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet.

In der folgenden Tabelle wird eine Übersicht der in der Bilanz erfassten Pensionsverpflichtung gegeben. Der ausländische Plan erfüllt ebenfalls die Voraussetzungen eines leistungsorientierten Pensionsplans gemäss IAS 19R. Da dieser im Gesamtrahmen nicht wesentlich ist, wird in der Folge nicht weiter auf diesen Plan eingegangen.

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Pensionsverpflichtung (Schweizer Pläne)	- 4 749	- 7 714
Pensionsverpflichtung (Ausländischer Plan)	- 15	- 15
Total Pensionsverpflichtung	- 4 764	- 7 729

In der folgenden Tabelle wird der Status der drei Schweizer Pensionspläne sowie der in der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember ausgewiesene Betrag dargestellt:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	- 142 475	- 134 060
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	138 244	126 346
Auswirkungen der Obergrenze	- 518	0
(Unterdeckung) / Überdeckung	- 4 749	- 7 714

Der Aufwand der leistungsorientierten Pläne setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2014	2013
Laufender Dienstzeitaufwand	- 5 959	- 6 368
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	1 489	- 554
Total Dienstzeitaufwand	- 4 470	- 6 922
Nettozinsaufwand Personalvorsorge	- 166	- 358
Total in der Erfolgsrechnung erfasster Vorsorgeaufwand	- 4 636	- 7 280

Die Neubewertung der im übrigen Gesamtergebnis erfasste Personalvorsorge setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2014	2013
Änderungen finanzielle Annahmen	– 14 330	5 912
Sonstige versicherungsmathematische Gewinne / Verluste	4 958	1 952
Versicherungsmathematische Gewinne / Verluste auf dem Planvermögen	12 298	2 663
Auswirkungen der Obergrenze	– 518	0
Total im übrigen Gesamtergebnis erfasste Neubewertungen	2 408	10 526

Die Entwicklung des Barwerts der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung und des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist wie folgt:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar	– 134 060	– 133 445
Laufender Dienstzeitaufwand	– 5 959	– 6 368
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	– 554
Zinsaufwand	– 2 911	– 2 880
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	– 9 372	7 864
Beiträge Arbeitnehmer	– 3 383	– 3 345
Ausbezahlte Leistungen	5 889	4 668
Abgeltungen	7 511	0
Akquisitionen	– 190	0
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember	– 142 475	– 134 060

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar	126 346	117 328
Zinsertrag	2 745	2 522
Ertrag Planvermögen (exklusive Zinsen basierend auf Diskontsatz)	12 298	2 663
Beiträge Arbeitnehmer	3 383	3 345
Beiträge Arbeitgeber	5 265	5 156
Ausbezahlte Leistungen	– 5 889	– 4 668
Abgeltungen	– 6 022	0
Akquisitionen	118	0
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember	138 244	126 346

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2015 beläuft sich auf TCHF 5 318 (2014: TCHF 5 072).

Die Kategorien des Planvermögens sind wie folgt:

Planvermögen	31.12.2014	%	31.12.2013	%
Flüssige Mittel	13 732	9.9 %	12 424	9.8 %
Obligationen	53 899	39.0 %	46 412	36.7 %
Aktien	42 728	30.9 %	44 860	35.5 %
Liegenschaften	20 180	14.6 %	19 105	15.1 %
Sonstige	7 705	5.6 %	3 545	2.8 %
Auf aktiven Märkten gehandelte Anlagen	138 244	100.0 %	126 346	100.0 %
Total Planvermögen	138 244	100.0 %	126 346	100.0 %

Der Mittelabfluss aus Rentenzahlungen ist verlässlich planbar. Die jeweiligen Anlagestrategien berücksichtigen die jederzeitige Sicherstellung der Liquidität.

Der Konzern nutzt keine Vermögenswerte der Vorsorgeeinrichtungen.

Die Mittel der Pensionskassen gliedern sich in die Anlagekategorien Flüssige Mittel, Obligationen, Aktien, Immobilien und Sonstige Anlagen.

Die Flüssigen Mittel liegen zu etwa 80 % bei der Credit Suisse und zu 20 % bei der Waadtländer Kantonalbank (BCV). Beide Institute haben ein A-Rating.

Bei den Obligationen handelt es sich um Anlagen in renommierte Fonds. Der weitaus grösste Teil betrifft Anlagen in Schweizer Franken und weist eine Bonität im Investitionsbereich auf. Weniger als 5 % des Gesamtvermögens sind in Fonds investiert, die sich auf höher verzinsliche Schuldpapiere konzentrieren. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Aktien sind in Fonds renommierter Anbieter angelegt. Die Anlagen sind zum grössten Teil zu gleichen Teilen in Schweizer Aktien und internationalen Dividendendpapieren angelegt. Der Rest ist in Aktien aus aufstrebenden Ländern investiert. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Immobilienanlagen teilen sich in Immobilienfonds, Anlagestiftungen und in ein Direktmandat auf. Das Direktmandat ist innerhalb von 2 Wochen liquidierbar. Die anderen Anlagen können täglich zurückgegeben werden. Die Immobilienfonds werden täglich gehandelt.

Die Sonstigen Anlagen sind mit einem Tracker auf den Hedge Fund Index HFRX und einer Anlage im Private Equity Fund von Partners Group abgedeckt.

Die Berechnungen basieren auf folgenden Annahmen:

	31.12.2014	31.12.2013
Diskontierungszinssatz	0.80 %	2.15 %
Erwartete Lohnentwicklung	1.00 %	1.00 %

Sensitivitäten der wesentlichen versicherungstechnischen Annahmen

Als wesentliche versicherungsmathematische Annahmen wurden der Diskontsatz und die zukünftige Lohnentwicklung identifiziert. Aufgrund des stark gesunkenen Zinsniveaus und der damit einhergehende Reduktion des Diskontsatzes wurde die Schwankungsbreite für die Sensitivitätsanalyse dieses Parameters von 0.50 % auf 0.25 % verkleinert. Im Gleichschritt erfolgte auch eine Anpassung für die Sensitivitätsanalyse der erwarteten Lohnentwicklung. Folgende Auswirkungen auf die Pensionsverpflichtungen sind zu erwarten:

- Eine Zunahme / Abnahme des Diskontsatzes um 0.25 % (2013: 0.5 %) würde zu einer Abnahme von TCHF 3 741 (– 2.6 %) (2013: TCHF 11 577 / – 8.6 %) / Zunahme von TCHF 3 978 (+ 2.8 %) (2013: TCHF 13 334 / + 9.9 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.
- Eine Zunahme / Abnahme der erwarteten Lohnentwicklung um 0.25 % (2013: 0.5 %) würde zu einer Zunahme von TCHF 296 (+ 0.2 %) (2013: TCHF 1 285 / + 1.0 %) / Abnahme von TCHF 289 (– 0.2 %) (2013: TCHF 1 225 / – 0.9 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.

Folgende Beiträge werden voraussichtlich in den nächsten Jahren im Rahmen der leistungsorientierten Verpflichtung ausbezahlt:

	2014	2013
Innerhalb der nächsten 12 Monate	7 248	6 982
Zwischen 2 und 5 Jahren	23 399	23 967
Zwischen 5 und 10 Jahren	25 429	29 640
Total	56 076	60 589

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 10.7 Jahre (2013: 14.87 Jahre).

37 Anteilsbasierte Vergütung

Die Gruppe hat einen Mitarbeiterbeteiligungsplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden bzw. dem Verwaltungsrat können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhung geschaffen werden. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung beginnt. Während dem Jahr 2014 wurden keine neuen Mitarbeiteraktien ausgegeben. Im Jahr 2013 wurden 12 480 Aktien zum Preis von CHF 37.65 an die Planteilnehmer verkauft, was einem Total von TCHF 470 entspricht. Der erfasste Aufwand für die anteilsbasierten Vergütungen für das Geschäftsjahr 2014 beträgt TCHF 72 (2013: TCHF 53).

38 Nahestehende Personen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, die «ORIOR Fonds de Prévoyance» und die «ORIOR Fondation de Prévoyance Complémentaire» werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Die folgende Tabelle vermittelt einen Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen:

in TCHF

Aktiven	Partner	31.12.2014	31.12.2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Aktionäre	0	2
Vorausbezahlte Pensionskosten	Pensionskasse	0	2
Verbindlichkeiten			
	Partner	31.12.2014	31.12.2013
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	Pensionskasse	372	175
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Verwaltungsrat	231	304
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Management	247	514
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Pensionskasse	48	23
Pensionsrückstellungen	Pensionskasse	4 764	7 729
Aufwände			
	Partner	2014	2013
Pensionsaufwand	Pensionskasse	- 5 963	- 6 923
Verwaltungsratsentschädigung	Verwaltungsrat	- 652	- 735
Zinsaufwand	Pensionskasse	- 166	- 358

Sämtliche Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgten zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten.

Zwischen der Gesellschaft und ihrem Verwaltungsrat oder bedeutenden Aktionären bestehen keine weiteren Ansprüche oder Verbindlichkeiten ausser den oben ausgewiesenen Beträgen.

Das Management Board der ORIOR AG erhält eine leistungsbezogene Vergütung neben einer festen Vergütung. Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente und sind somit nicht an Erfolgskomponenten gekoppelt. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2014 TCHF 2 640 (2013: TCHF 2 828). Die offengelegten Vergütungen sind nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	2014	2013
Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer	2 503	2 566
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	212	262
	2 715	2 828

Die weiteren Angaben bezüglich der Gesamtvergütungen sind im Vergütungsbericht in Übereinstimmung mit Art. 663b^{bis} des Schweizerischen Obligationenrechts (Transparenzgesetz) offengelegt.

39 **Eventualverbindlichkeiten**

Eventualverbindlichkeiten

Im laufenden Geschäftsjahr gab es keine Garantien oder Gewährleistungspflichten an Dritte.

Die Gruppe ist im gewöhnlichen Geschäftsverkehr von Rechtsstreitigkeiten und Gerichtsverfahren betroffen. Vom Standpunkt der Gruppe aus wird gegenwärtig nicht erwartet, dass diese Streitigkeiten sich über die vorhandenen Rückstellungen hinaus erheblich auf die Finanzlage der Gruppe oder ihr Betriebsergebnis auswirken.

Eventualforderungen

Im Berichtsjahr sind keine Eventualforderungen vorhanden.

40 **Verpfändete Vermögenswerte und hinterlegte Sicherheiten für Verpflichtungen**

Neben den bereits unter «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen» (siehe Anmerkung 18) und unter «Finanzverbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 27) ausgewiesenen verpfändeten Vermögenswerten sind keine weiteren Posten verpfändet.

41 **Kaufverpflichtungen**

Zum 31. Dezember 2014 und zum 31. Dezember 2013 existierten keine Kaufverpflichtungen oder andere Arten von Verpflichtungen als diejenigen, die unter «Vorräte und Waren in Arbeit» (siehe Anmerkung 20) und unter «Sachanlagen» (siehe Anmerkung 21) ausgewiesen sind.

42 **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Am 15. Januar 2015 gab die Schweizerische Nationalbank (SNB) bekannt, dass sie den Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro aufhebt. Dies führte dazu, dass der Schweizer Franken stark an Wert zulegte. Für die ORIOR Gruppe sind unmittelbar keine wesentlichen Auswirkungen abzusehen, da der Grossteil der Produkte in der Schweiz hergestellt und verkauft wird.

43 **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

Firmenname	Firmensitz	Land	Geschäftstätigkeit	Währung	Aktienkapital (in 1000)	%Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2014	2013
Orior AG	Zürich	Schweiz	Muttergesellschaft	CHF	23 700		
Orior Management AG	Zürich	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	100	100 %	100 %
Rapelli SA	Stabio	Schweiz	Premium Food	CHF	12 500	100 %	100 %
Salumi Val Mara SA	Maroggia	Schweiz	Premium Food	CHF	250	100 %	100 %
Orior Deutschland GmbH	Frankfurt a. M.	Deutschland	Premium Food	EUR	25	100 %	100 %
Orior Menu AG	Böckten	Schweiz	Premium Food	CHF	1 700	100 %	100 %
Fredag AG	Root	Schweiz	Premium Food	CHF	2 000	100 %	100 %
Fredag Holding AG	Root	Schweiz	Holding	CHF	100	100 %	100 %
Albert Spiess Holding AG	Schiers	Schweiz	Holding	CHF	1 000	100 %	100 %
Albert Spiess AG	Schiers	Schweiz	Premium Food	CHF	1 000	100 %	100 %
Spiess Europe SARL	Haguenau	Frankreich	Premium Food	EUR	1 130	100 %	100 %
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	200	0 %	100 %
Möfag, Mösli Fleischwaren AG	Zuzwil	Schweiz	Premium Food	CHF	200	100 %	100 %



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 58 286 86 86
Fax +41 58 286 86 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 25. Februar 2015

Bericht der Revisionsstelle zur konsolidierten Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die konsolidierte Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalnachweis, Geldflussrechnung und Anhang (Seiten 84 bis 150) für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung der Revisionsstelle

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

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der konsolidierten 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 konsolidierten 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 konsolidierten 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 konsolidierten Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.



Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den IFRS und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) 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 konsolidierten Jahresrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG


Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)


Gianni Trog
Zugelassener/Revisionsexperte

ORIOR AG
JAHRESRECHNUNG 2014

Erfolgsrechnung

in TCHF	2014	2013
Lizenerträge	287	265
Zinserträge	2 809	2 726
– Konzerngesellschaften	2 809	2 726
Andere Finanzerträge	26	18
Dividendenerträge	26 344	27 880
Total Erträge	29 466	30 889
Zinsaufwand	– 832	– 868
– Dritte	– 336	– 378
– Konzerngesellschaften	– 496	– 490
Übriger Finanzaufwand	– 314	– 705
Übriger Aufwand	– 1 665	– 1 759
Abschreibungen	– 3 837	– 2 979
Steuern	– 48	– 41
Total Aufwendungen	– 6 696	– 6 352
Jahresgewinn	22 770	24 537

Bilanz

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Bankguthaben	573	6 482
Eigene Aktien	712	471
Sonstige Forderungen	1 717	2 037
– Dritte	4	18
– Konzerngesellschaften	1 713	2 019
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	30	112
Umlaufvermögen	3 032	9 102
Beteiligungen	64 210	64 410
Darlehen an Konzerngesellschaften	129 269	112 106
Immaterielle Anlagen	10 427	12 323
Kapitalerhöhungskosten	361	1 444
Anlagevermögen	204 267	190 283
Total Aktiven	207 299	199 385
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	260	648
– Dritte	22	85
– Konzerngesellschaften	238	563
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	658	583
Kurzfristige Schulden	918	1 231
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	44 900	47 790
– Dritte	16 100	14 000
– Konzerngesellschaften	28 800	33 790
Langfristige Schulden	44 900	47 790
Fremdkapital	45 818	49 021
Aktienkapital	23 700	23 700
Gesetzliche Reserven	33 014	43 196
– Kapitaleinlagereserven	27 853	39 506
– Allgemein gesetzliche Reserven	4 449	3 219
– Reserven für eigene Aktien	712	471
Freie Reserven	4 288	4 529
Gewinnreserven	100 479	78 939
– Vortrag aus Vorjahr	77 709	54 402
– Jahresgewinn	22 770	24 537
Total Eigenkapital	161 481	150 364
Total Passiven	207 299	199 385

Anhang der ORIOR AG

1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Solidarhaftung für Miete	88 400	94 305
Im Jahr 2007 wurden die operativen Liegenschaften der ORIOR Gruppe verkauft und von den einzelnen Tochtergesellschaften zurückgemietet. ORIOR AG haftet solidarisch mit den Tochtergesellschaften für die ausstehenden Mieten. Der ausgewiesene Betrag umfasst die zukünftigen Mieten bis ins Jahr 2031.		
Garantieverpflichtungen zugunsten Beteiligungsgesellschaften	70 200	70 493

2 Eigentumsbeschränkungen für eigene Verpflichtungen

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal TCHF 150 000 (davon sind per 31.12.2014 TCHF 99 700 beansprucht).		
– Sicherungszession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften	129 269	112 106

3 Wichtige Beteiligungen

Firmenname	Ort	Geschäftsbereich	Aktienkapital (in TCHF)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
				2014	2013
Rapelli SA	Stabio	Premium Food	12 500	100%	100%
Fredag AG	Root	Premium Food	2 000	100%	100%
Orior Menu AG	Böckten	Premium Food	1 700	100%	100%
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Dienstleistungen	200	0%	100%
Orior Management AG	Zürich	Dienstleistungen	100	100%	100%

4 Eigene Aktien

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben. Im Jahr 2014 wurden insgesamt 28 690 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 53.66 gekauft und 24 509 Namenaktion zum Durchschnittspreis von CHF 54.02 verkauft. Im Jahr 2013 wurden insgesamt 30 068 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 50.70 erworben und 32 858 Aktien zum Durchschnittskurs von CHF 45.77 verkauft. Per 31. Dezember 2014 hält ORIOR AG 13 486 eigene Namenaktien im Betrag von TCHF 712 (2013: 9 305 eigene Aktien im Betrag von TCHF 471), bewertet zu Erwerbspreisen.

5 **Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital**

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Bedingtes Aktienkapital	714	714
Genehmigtes Aktienkapital	4 762	4 762

Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann im Maximalbetrag von CHF 714 256 durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten erhöht werden. Die Optionsrechte können nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre ist für diese bedingte Kapitalerhöhung ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch Ausübung von Optionsrechten sowie jede nachfolgende Übertragung unterliegen den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten der Gesellschaft.

Genehmigtes Kapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis spätestens am 25. März 2016 durch Ausgabe von maximal 1190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt maximal CHF 4 761 704 nominal zu erhöhen. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

6 **Risikomanagement**

Die ORIOR Gruppe verfügt über ein implementiertes Risikomanagement für sämtliche Gruppengesellschaften. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten Risiko-identifikation werden die für die Gesellschaft wesentlichen Risiken beurteilt und auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden, vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen werden diese Risiken bewirtschaftet. Neben dieser periodischen Beurteilung der Risiken durch den Verwaltungsrat pflegt die ORIOR Gruppe ein aktives «What if»-Risikomanagement in den Gruppengesellschaften. «What if»-Szenarien werden in die Budget- sowie in die 3-Jahresplanung der Gruppengesellschaften integriert. Die letzte Risikobeurteilung wurde im vierten Quartal 2014 durch die Geschäftsleitung vorgenommen und vom Verwaltungsrat der ORIOR AG am 9. Dezember 2014 diskutiert und genehmigt.

7 Eigenkapital

in TCHF	Aktien- kapital	Kapital- einlage- reserven ¹	Allgemein gesetzliche Reserven	Reserven für eigene Aktien	Freie Reserven	Vortrag aus Vorjahr	Jahres- gewinn	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2013	23 700	51 047	2 409	582	4 418	39 042	16 170	137 368
Gewinnverwendung	0	0	810	0	0	15 360	- 16 170	0
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	- 11 541	0	0	0	0	0	- 11 541
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	- 111	111	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	24 537	24 537
Stand 31. Dezember 2013	23 700	39 506	3 219	471	4 529	54 402	24 537	150 364
Gewinnverwendung	0	0	1 230	0	0	23 307	- 24 537	0
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	- 11 653	0	0	0	0	0	- 11 653
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	241	- 241	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	22 770	22 770
Stand 31. Dezember 2014	23 700	27 853	4 449	712	4 288	77 709	22 770	161 481

¹ Von den Kapitaleinlagereserven per 31.12.2014 von TCHF 27 853 wurden TCHF 24 655 durch die ESTV bestätigt.

8 **Beteiligungen des Verwaltungsrats und des Management Board**

Der Verwaltungsrat und die Management-Board-Mitglieder halten folgende Aktien der ORIOR AG:

	Anzahl Aktien per 31.12.2014	Anzahl Aktien per 31.12.2013
Rolf U. Sutter Verwaltungsratspräsident	199 300	199 300
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	0
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	10 000
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	4 500
Dominik Sauter Mitglied des Verwaltungsrats	550	550
Anton Scherrer ¹ Mitglied des Verwaltungsrats	3	2 000
Monika Walser Mitglied des Verwaltungsrats	200	200
Total Verwaltungsrat	214 550	216 550
Remo Hansen ² CEO	3	85 710
Hélène Weber-Dubi CFO	85 830	85 830
Urs Aebi ⁴ Leiter Le Patron	3	80 191
Bruno de Gennaro CEO a.i. ORIOR Gruppe	92 075	92 075
Stefan H. Jost ² Leiter International, New Business & Logistik	3	1 925
Total Management Board	177 905	345 731

¹ Austritt per 25. März 2014

² Austritt per 31. August 2014

³ nicht erhoben

⁴ Leiter Le Patron bis 31. Dezember 2013

9 **Wichtige Aktionäre**

Die ORIOR AG hat folgende Aktionäre mit einer Beteiligung von > 5 %:

Name	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
	31.12.2014	31.12.2013
Ernst Göhner Stiftung (CH)	10.46 %	10.46 %
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	6.50 %	6.50 %
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	6.21 %	6.21 %
Schroder Plc (GB)	5.95 %	0.00 %

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2014

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Vortrag aus Vorjahr	77 709	54 402
Jahresgewinn	22 770	24 537
Bilanzgewinn	100 479	78 939
Zuweisung an die gesetzliche Reserve	– 291	– 1 230
Vortrag auf neue Rechnung	100 188	77 709

Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven und verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus freien Reserven

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2015 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 2.00 pro Aktie in der Form einer Rückzahlung von Kapitaleinlagen ohne Abzug der Verrechnungssteuer vorzunehmen. Sofern der Antrag durch die Aktionäre genehmigt wird, werden sich die Dividendenzahlungen auf TCHF 11 823 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am konsolidierten Reingewinn 44.6 % betragen. Mit Ausnahme der eigenen Aktien (per 31.12.2014 13 486) sind alle Aktien dividendenberechtigt.

in TCHF	31.12.2014	31.12.2013
Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven	11 823	11 654
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 2.00 je Namenaktie	– 11 823	– 11 654



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 58 286 86 86
Fax +41 58 286 86 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 25. Februar 2015

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 154 bis 160), für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung der Revisionsstelle

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

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2014 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 und Art. 11 RAG) 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


Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)


Gianni Trog
Zugelassener Revisionsexperte

ORIOR GRUPPE
AKTIENINFORMATIONEN

Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange
Valorennummer	11167736
ISIN-Code	CH0111677362
Ticker-Symbol	ORON
Dividendenberechtigte Aktien	Alle, ausser eigene Aktien
Stimmrechtsbestimmungen	Alle eingetragenen Aktionäre besitzen volles Stimmrecht.
Bedeutende Aktionäre	Siehe Corporate Governance-Bericht, Punkt 1

Kennzahlen

		2014	2013
Anzahl Aktien per 31. Dezember			
Ausgegebene Namenaktien	Anzahl	5 925 000	5 925 000
Nennwert pro Namenaktien	in CHF	4.00	4.00
davon eigene Aktien	Anzahl	13 486	9 305
Ausstehende Namenaktien	Anzahl	5 911 514	5 915 695

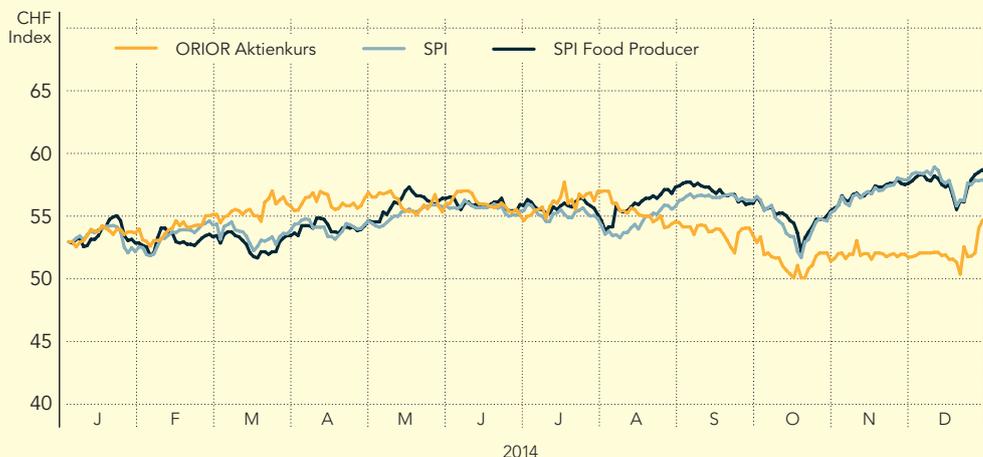
		2014	2013
Börsenkennzahlen der Aktie			
Jahresendkurs	in CHF	54.90	52.00
Jahreshöchst	in CHF	57.75	53.50
Jahrestiefst	in CHF	49.25	46.75
Ø Handelsvolumen pro Tag	Anzahl	4 661	7 242
Börsenkapitalisierung am Jahresende	in CHF Mio.	325.3	308.1

		2014	2013 Restated ¹
Kennzahlen der Aktie			
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.48	4.26
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.48	4.26
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	4.84	6.84
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	38.33	35.49
Dividende pro Aktie	in CHF	2.00	1.97
Ausschüttungsquote	in %	44.6	46.2
Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern		12.25	12.21
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 914	5 915

¹ Siehe Anmerkung 2 im Finanzbericht

Die Kennzahlen pro Aktie wurden basierend auf der gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien im Umlauf berechnet.

Kursentwicklung



Mit Blick auf die bessere Vergleichbarkeit wurde der ORIOR-Aktienkurs mit den dividendenbereinigten Referenz-Indices verglichen.

Dividendenpolitik und Dividendenantrag

Die Dividendenpolitik der ORIOR AG soll im Einklang mit der langfristigen Entwicklung der Gruppe stehen. Sie berücksichtigt die Resultate, die erwarteten wirtschaftlichen Schwankungen, die Marktlage und andere Faktoren wie Liquiditäts- und Investitionsbedarf sowie steuerliche, regulatorische und weitere rechtliche Überlegungen.

Als generelles Ziel sieht der Verwaltungsrat eine Ausschüttungsquote von 40 % vor (berechnet als Dividende in Prozent des verfügbaren Reingewinns für das Geschäftsjahr).

Der Verwaltungsrat beantragt für 2014 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 2.00 pro Aktie. Die für das Geschäftsjahr 2014 beantragte Dividende entspricht 44.6 % des Reingewinns.

Unternehmenskalender

5. ordentliche Generalversammlung, Maag Halle Zürich	26.03.2015
Halbjahresergebnis 2015	20.08.2015
Publikation Halbjahresbericht 2015	20.08.2015

Kontaktinformationen

Anschrift

ORIOR AG
Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Mail: investors@orior.ch
www.orior.ch

Investor Relations

Milena Mathiuet
Tel: +41 44 308 65 13
Mail: investors@orior.ch

UNTERNEHMENSWERTE

Wir sind der Überzeugung, dass ...

- nur gleichermassen zufriedene Aktionäre, Kunden und Mitarbeitende das Ziel eines langfristig Mehrwert schaffenden Unternehmens ermöglichen;
- die konsequente Ausrichtung auf die sich laufend ändernden Bedürfnisse unserer Kunden und Konsumenten Voraussetzung für unser Wachstum ist;
- nur motivierte Mitarbeitende, die täglich Spass haben und stolz sind, Teammitglieder zu sein, den nötigen Erfolg bringen können;
- jeder für sich und seine Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von hoher Ethik, Sorgfaltspflicht und Respekt, aber auch von Effizienz und Effektivität geprägt sein muss;
- ein zukunftsgerichteter, zielorientierter und partizipativer Führungsstil, gepaart mit einer offenen und dynamischen Kommunikation, Unternehmertum auf allen Stufen fördert;
- ein unermüdliches Bestreben nach höchster Qualität in allen unseren Leistungen und der ständige Drang nach Neuem unsere Entwicklung nachhaltig prägen;
- bei der Beschaffung unserer Rohstoffe die Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Respekt gegenüber dem Tier wesentliche Kriterien sind.

EXCELLENCE IN FOOD

ORIOR AG

Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Tel: +41 44 308 65 00
info@orior.ch
www.orior.ch



Rapelli SA

Via Laveggio 13
CH-6855 Stabio
Tel: +41 91 640 73 00
info@rapelli.com
www.rapelli.com



Albert Spiess AG

Hauptstrasse
CH-7220 Schiers
Tel: +41 81 308 03 08
office@albert-spiess.ch
www.albert-spiess.ch



Möbli Fleischwaren AG

Industriestrasse 9
CH-9524 Zuzwil
Tel: +41 71 944 11 11
admin@moefag.ch
www.moefag.ch



Salumi Val Mara SA

Viale Baldassarre Longhena
CH-6817 Maroggia
Tel: +41 91 649 73 79
salkeller@ticino.com
www.valmara.ch



Fredag AG

Oberfeld 7
CH-6037 Root
Tel: +41 41 455 57 00
info@fredag.ch
www.fredag.ch



Noppa

Neuhofstrasse 14
CH-8630 Rüti
Tel: +41 55 251 41 51
info@noppa.ch
www.noppa.ch



ORIOR Menu AG Pastinella

Industriestrasse 40
CH-5036 Oberentfelden
Tel: +41 62 737 28 28
info@pastinella.ch
www.pastinella.ch



ORIOR Menu AG Le Patron

Rohrmattstrasse 1
CH-4461 Böckten
Tel: +41 61 985 85 00
info@lepatron.ch
www.lepatron.ch



ORIOR / Spiess Europe

2, Allée Joseph Bumb
FR-67500 Haguenau
Tel: +33 3 889 06 990
spiess-europe@wanadoo.fr
www.albert-spiess.ch