

ORIOR

★★★★★
EXCELLENCE IN FOOD



2023 **ORIOR Gruppe**
JAHRESRESULTAT

Disclaimer

This presentation is not a prospectus within the meaning of Article 652A of the Swiss Code of Obligations, nor is it a listing prospectus as defined in the listing rules of the Six Swiss Exchange AG or a prospectus under any other applicable laws.

These materials do not constitute or form part of any offer to sell or issue, or any solicitation or invitation of any offer to purchase or subscribe for, any securities, nor shall part, or all, of these materials or their distribution form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation to any securities.

The materials might contain forward-looking statements based on the currently held beliefs and assumptions of the management of ORIOR AG. Management believes the expectations expressed in such statements are based on reasonable assumptions. Forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors, which may cause the actual results, financial condition, performance, or achievements of ORIOR AG, or industry results, to differ materially from the results, financial condition, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements.

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Präsentation alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen Geschäftsjahr 2023», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

Agenda

Geschäftsjahr 2023

- CEO-Statement CEO Daniel Lutz
- Gruppeninitiativen

- ORIOR Segmente CFO Andreas Lindner
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Weitere Kennzahlen ORIOR Gruppe

Ausblick

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

CEO-Statement

Organisches Wachstum von 2.1 %; herausforderndes Umfeld belastet Profitabilität

Nettoerlös > Steigerung Nettoerlös um 1.0 % auf CHF 643.1 Mio.; organisch: +2.1 %, Wechselkurseffekt -1.1 %

Rentabilität > EBITDA reduzierte sich auf CHF 59.2 Mio. (Vorjahr: CHF 64.1 Mio.); EBITDA-Marge von 9.2% (Vorjahr: 10.1%)

Positive Haupttreiber:

- > Culinor mit ausserordentlich gutem Geschäftsjahr dank Innovationen, Kunden-/Kanalentwicklung und Preisweitergaben
- > Casualfood profitierte von höheren Passagierfrequenzen und eröffnete weitere Outlets mit neuen Konzepten
- > Rapelli und Biotta mit solider Performance
- > Preisweitergaben, Kostensenkungsmassnahmen, Effizienzsteigerungen

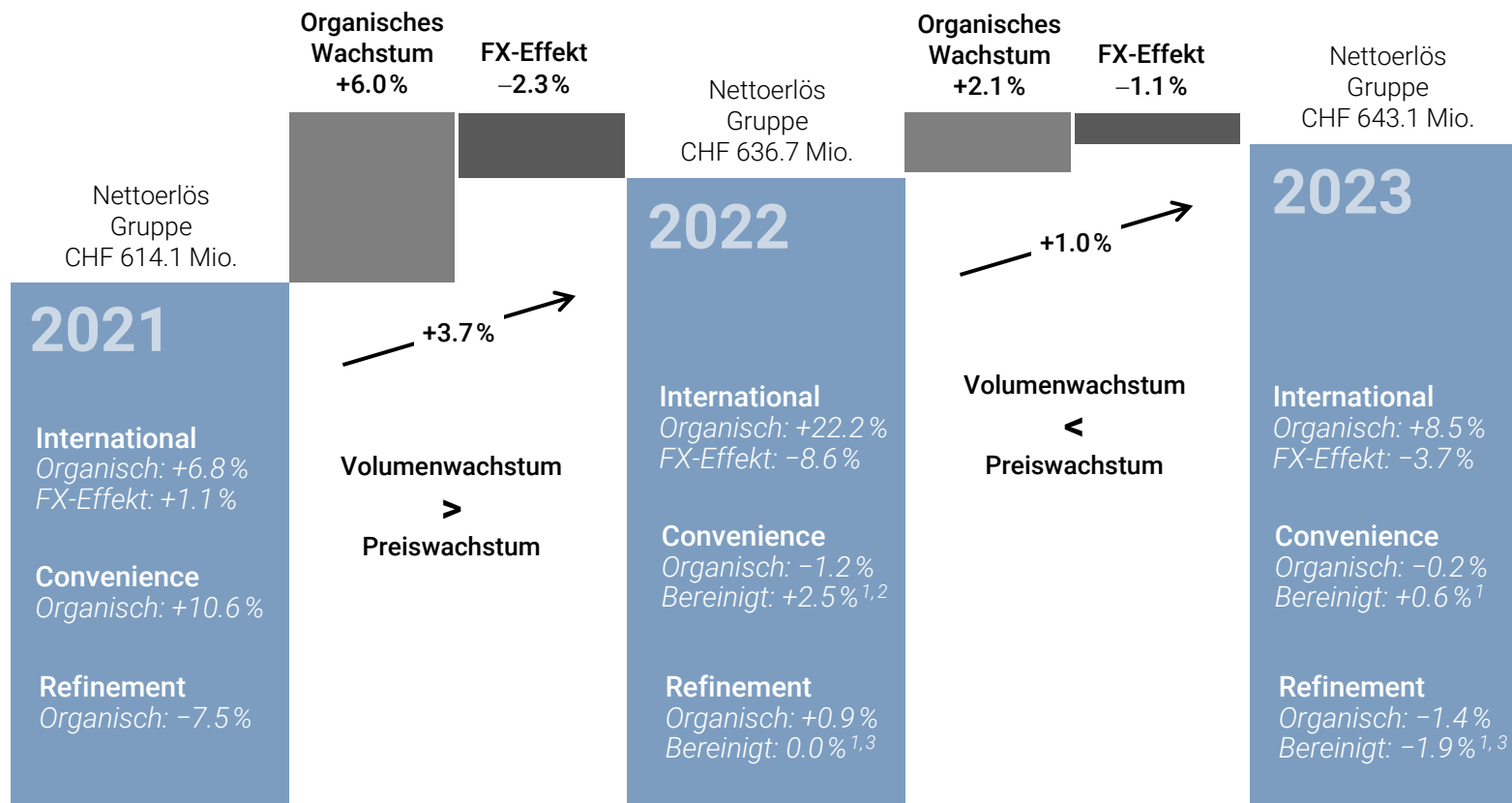
Negative Faktoren – Kumulation negativer Ereignisse, insbesondere im H2:

- > Inflationäres Umfeld > steigende Inputkosten > steigende Verkaufspreise > Veränderung des nachgefragten Produktmix
- > Schneller Anstieg der Schweinefleischpreise im H2 in Kombination mit zeitlich begrenzten Volumenaufträgen zu Fixpreisen
- > Nicht vollumfängliche Weitergabe der höheren Inputkosten
- > Plant-based-Absätze, insbesondere in Grossbritannien, weit hinter den Erwartungen
- > Food-Service-Bereich, insbesondere im Q4, hinter den Erwartungen sowie verhaltenes Weihnachtsgeschäft
- > Rentabilitätseinbussen trotz eingeleiteten Massnahmen, auch aufgrund tieferer Volumina

Wichtige Gruppeninitiativen

- Werksentwicklung > Steigerung und Stabilisierung der Rentabilität und Effizienz
- Die ORIOR Verantwortung/ESG > kontinuierliche Verbesserung der NH-KPIs > Zielerreichung auf Kurs

Organisches Wachstum von 2.1 %



¹ Werksentwicklung: Volumentransfer des Segments Convenience ins Segment Refinement.

² Umsatzreklassifizierung (Nettoverbuchung Agentenumsätze) im Segment Convenience von CHF 4.1 Mio.

³ Einstellung Export nach Russland.

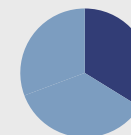
ORIOR Segment Convenience

Ohne Einmaleffekte aus Volumentransfer auf Vorjahresniveau

Nettoerlös

- Rückgang um -0.2% auf CHF 219.8 Mio. (VJ: -1.2%)
- Bereinigt um Einmaleffekte: $+0.6\%$

Das Segment Convenience erzielte 33.8% des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Fredag konnte das Kerngeschäft Geflügel weiter ausbauen; Food Service und Export von Plant-based-Produkten nicht im Rahmen der Erwartungen.*
- *Le Patron mit leichtem Wachstum: gutes Retailgeschäft, Food Service und Weihnachtsgeschäft unter den Erwartungen.*
- *Pastinella dank erfreulichem Wachstum mit innovativen Produkten in der Gastronomie ebenfalls über Vorjahr.*
- *Biotta entwickelte sich im Heimmarkt Schweiz sehr gut; der Export litt unter dem starken Schweizer Franken.*

Positive Haupttreiber:

- *Heimmarkt Schweiz gesamthaft mit guter Entwicklung über Vorjahr, insbesondere dank gutem Wachstum im Retailkanal*
- *Kernsortiment Geflügel weiter gestärkt*
- *Weitergabe von höheren Inputkosten*
- *Realisierung von Effizienzsteigerungen*

Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Inflationsbedingt geschwächte Absatzmärkte (Export von Plant-based-Produkten, Export Biotta, Produktmix-Verschiebungen, Food-Service-Bereich)*
- *Weihnachtsgeschäft und Grossevents, insbesondere bei Le Patron*
- *Umsatztransfer ins Segment Refinement (CHF 1.7 Mio.)*



ORIOR Segment Refinement

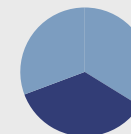
Kumulation ungünstiger Ereignisse und schnell steigende Schweinefleischpreise im zweiten Halbjahr

Nettoerlös

Rückgang um -1.4 % auf CHF 245.7 Mio. (VJ: +0.9%)

– Bereinigt um Sondereffekte: -1.9%

Das Segment Refinement erzielte 35.5% des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Rapelli erzielte eine solide Performance mit Wachstum im Retail- und im Food-Service-Bereich.*
- *Albert Spiess wesentlich unter den Erwartungen.*
- *Möfag steigerte den Absatz erneut.*

Positive Haupttreiber:

- *Kern- und Markensortiment Rapelli mit erfreulicher Entwicklung*
- *Teilweise Weitergabe der höheren Inputkosten*
- *Realisierung von Effizienzsteigerungen*
- *Umsatztransfer aus dem Segment Convenience (CHF 1.4 Mio.)*

Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Inflationsbedingt geschwächte Absatzmärkte > Produktmix-Verschiebungen, schwächelnder Food Service, starker Schweizer Franken > fehlende Intercompany-Umsätze mit Spiess Europe*
- *Preisanstieg Schweinefleisch in Kombination mit vereinbarten (zeitlich begrenzten) Fixpreisen*
- *Verlust eines grösseren Auftrags und verhaltenes Weihnachtsgeschäft im Food Service bei Albert Spiess*



ORIOR Segment International

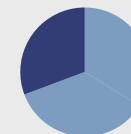
Sehr gute Entwicklung dank Kunden- und Kanalerweiterungen, Innovationen und Preiserhöhungen

Nettoerlös

Steigerung um +4.8% auf CHF 198.8 Mio.

- Organisch: +8.5% (VJ: +22.2%)
- FX-Effekt: -3.7% (VJ: -8.6%)

Das Segment International erzielte 30.7% des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- *Culinor Food Group mit sehr guter Performance, insb. dank Preisweitergaben, Innovationen und Kanalerweiterungen.*
- *Casualfood mit sehr guter Performance, auch dank anhaltend hoher Reisetätigkeit.*
- *Gesa erneut sehr erfreulich; hochspezialisierte Nische bewährt sich einmal mehr.*
- *Spieß Europe deutlich unter den Erwartungen, insb. wegen inflationsbedingten Auswirkungen in Frankreich.*

Positive Haupttreiber:

- *Weitergabe der höheren Inputkosten*
- *Innovationen und Neulistungen, auch in den Preiseinstiegssegmenten*
- *Kunden- und Kanalentwicklung*
- *Realisierung von Effizienzsteigerungen*
- *Reisetätigkeit anhaltend hoch/steigend*

Herausforderungen und negative Einflüsse:

- *Inflationsbedingt geschwächte Absatzmärkte*
 - > *Druck auf Preisweitergabe*
 - > *Produktmix-Verschiebungen*
 - > *Einbruch des Absatzes in Frankreich (High End Premium)*
- *Fachkräftemangel*
 - > *höhere Kosten für gut qualifiziertes Personal*
- *Generell höhere Lohnkosten*



Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2023	2022	Δ in %
Nettoerlös	643.1	636.7	+1.0%
Warenaufwand / Bestandesänderung	-334.2	-344.2	
Bruttogewinn	308.9	292.5	+5.6%
in % vom Nettoerlös	48.0 %	45.9 %	+210 Bps
EBITDA	59.2	64.1	-7.7%
in % vom Nettoerlös	9.2 %	10.1 %	-86 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-27.1	-26.2	
EBIT	32.1	37.9	-15.3%
in % vom Nettoerlös	5.0 %	6.0 %	-96 Bps

- Steigerung der Bruttomarge um 210 Bps auf 48.0%
- EBITDA -7.7% unter Vorjahresniveau
Haupttreiber: Herausforderndes Umfeld mit hohen Inputkosten (Energie, Rohstoffe, Personal), Volumentrückgang und Mixverschiebungen hin zu margenschwächeren Produktsortimenten
- EBIT verliert -15.3% und liegt bei CHF 32.1 Mio.
Hauptgründe: tieferer EBITDA sowie höhere Abschreibungen

Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	2023	2022	Δ in %
EBIT in % vom Nettoerlös	32.1 5.0%	37.9 6.0%	-15.3% -96 Bps
Finanzergebnis	-2.6	-2.5	
Konzernergebnis vor Steuern in % vom Nettoerlös	29.5 4.6%	35.4 5.6%	-16.7%
Ertragssteuern	-4.7	-5.0	
Minderheitsanteile	0.0	0.2	
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR in % vom Nettoerlös	24.8 3.9%	30.2 4.7%	-17.8%

- Finanzergebnis enthält Zinsaufwendungen, Fremdwährungseffekt, den Gewinn aus dem Joint Venture Smartseller und Ergebnisse aus Zins- und Währungsabsicherungsinstrumenten.
- Bond (CHF 110 Mio.) wurde Ende September 2023 vertragsgemäss zurückgezahlt und durch einen SARON-basierten Syndikatskredit (Gesamtvolumen CHF 150 Mio.) refinanziert.
- Der gewichtete durchschnittliche Ertragssteuersatz beträgt 16.8% (Vorjahr: 16.6%) und bewegt sich innerhalb der mittelfristig erwarteten Bandbreite von 15.0% bis 19.0%.

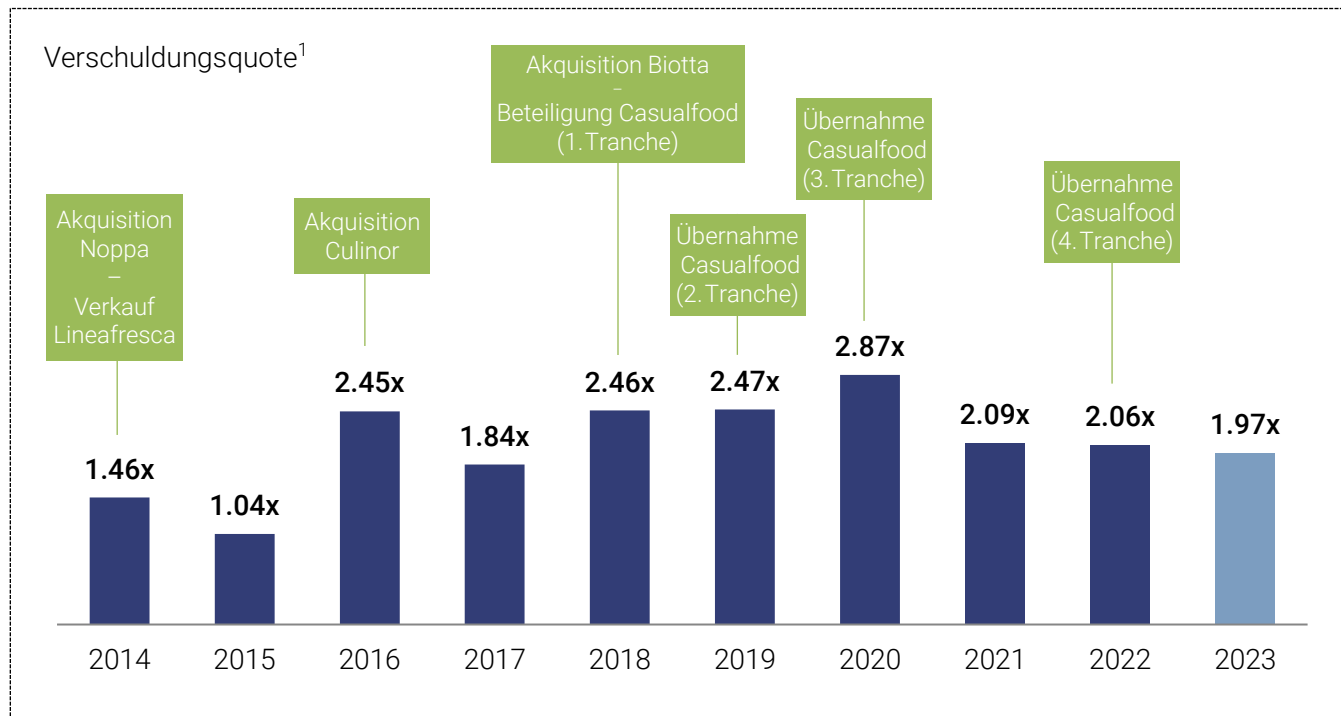
Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	31.12.2023		31.12.2022	
Umlaufvermögen	188.7	51.2%	192.2	50.2%
Sachanlagen	126.5		129.4	
Immaterielle Anlagen	47.1		55.8	
Finanzanlagen	6.1		5.8	
Total Aktiven	368.4	100.0%	383.1	100.0%

in Mio. CHF	31.12.2023		31.12.2022	
Fremdkapital	281.9	76.5%	301.6	78.7%
Eigenkapital	86.5	23.5%	81.6	21.3%
Total Passiven	368.4	100.0%	383.1	100.0%

- Keine wesentlichen Bilanzveränderungen gegenüber dem Vorjahr.
- Laufende Abnahme der Immateriellen Anlagen durch ordentliche Amortisationen.
- Erhöhung der Eigenkapitalquote auf 23.5% (Schattenrechnung inkl. Goodwill 38.7%) aufgrund von kontinuierlichem Abbau der Fremdverschuldung.

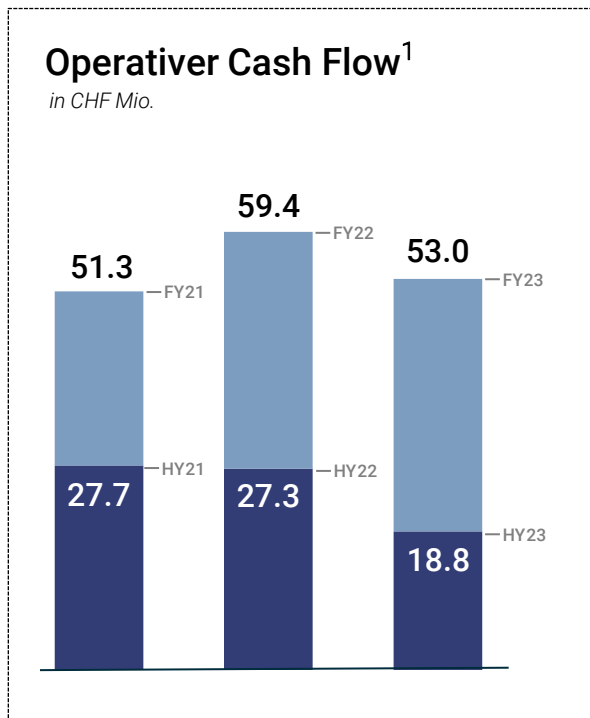
Verschuldungsquote



- Weitere Verbesserung der Verschuldungsquote dank gutem Free Cash Flow.

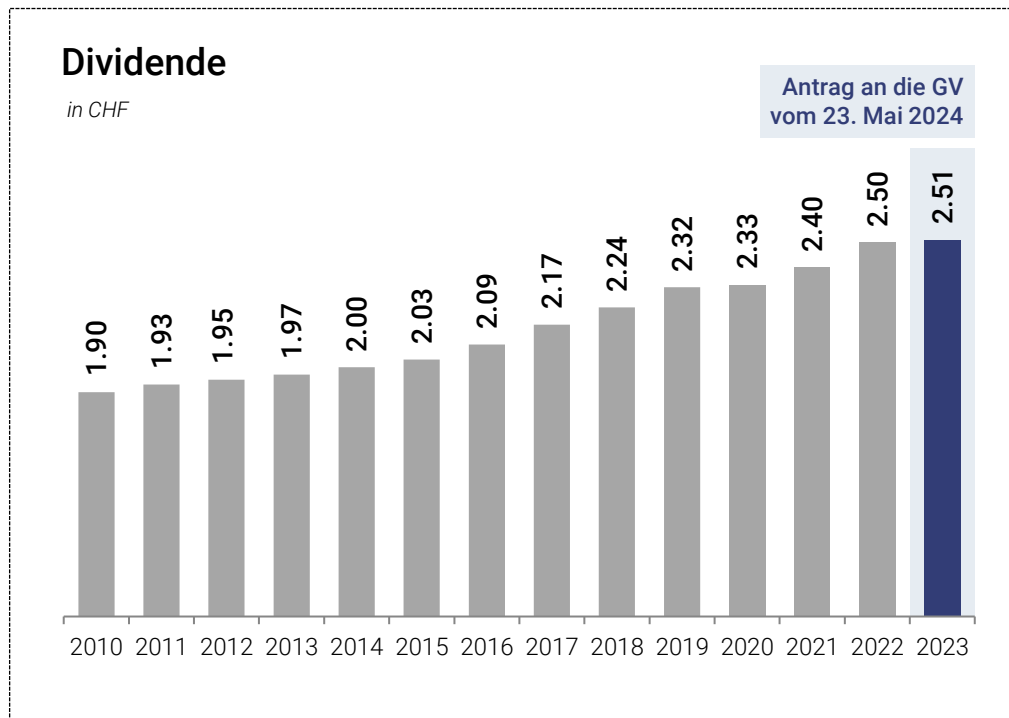
¹ 2014–2016 auf Basis IFRS

Operativer Cash Flow und Dividende



¹ 2021 Restated








- Hohe Cash Conversion von 89.5% (Vorjahr: 92.7%)
- Free Cash Flow: Steigerung auf CHF 35 Mio. (Vorjahr: CHF 18.0 Mio.), hauptsächlich dank tieferen Investitionen



- Antrag einer Dividende von CHF 2.51 je Aktie (Erhöhung +0.4%)
- Attraktive Dividendenpolitik mit mindestens gleichbleibender absoluter Dividende für die nächsten Jahre bestätigt

ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Highlights 2023

-  Verbesserungen entlang der gesetzten **Nachhaltigkeitsziele**: vier von fünf KPIs **auf Zielkurs**.
-  SBTi Commitment Letter eingereicht. Berechnung **CCF inkl. Scope 3** (Baseline) über gesamte Gruppe abgeschlossen. Entwicklung der Ziele begonnen.
-  Engagement ESG Ratings weiter vertieft; **2. Platz im Inrate Corporate Governance Rating¹**, **CDP-Rating «B»** erneut bestätigt.
-  **Go-Live Nachhaltigkeitsdashboard** > erstmals für Erhebung 2023 beigezogen > künftige Effizienzgewinne und verbesserte unterjährige Sicht auf Fortschritte.
-  **Culinor Nachhaltigkeitsbericht** (GRI) abgeschlossen und publiziert.
-  Prozess der **doppelten Wesentlichkeitsanalyse** abgeschlossen > Erarbeitung der neuen Nachhaltigkeitsstrategie 2025 bis 2030 wird aufgenommen.
-  Interne **Workshop-Reihe** i. S. Nachhaltigkeit aufgenommen.

¹ [Inrate Medienmitteilung zRating Studie 2023 - News](#)

Stabilisierung und Steigerung der Rentabilität und Effizienz

Business- und Produktportfolio- / Kundenanalyse

Massnahmen

- *Konsequenterer Förderung von margenstarken Produktsortimenten*
- *Fokus Innovationen auf veränderte Konsumentenbedürfnisse -> Value Engineering entlang verschiedener Preispunkte*
- *Aufträge und Produkte mit ungenügender Volumen- und/oder Margenstruktur werden*
 - a. neu verhandelt (Preiserhöhungen),*
 - b. im Angebot angepasst oder*
 - c. eingestellt (Cut-the-tail)*
- *Anpassung der Strukturkosten an die neue Ausgangslage inklusive Variabilisierung der direkten Personalkosten*

5-Jahresplanung

- *Frühzeitiger Einstieg in 5-Jahresplanung mit Blick auf anhaltend anspruchsvollen Rahmenbedingungen*
- *Werkentwicklung 2030 als zentraler Teil zur Steigerung der Rentabilität und Verbesserung der Effizienz*

Ausblick ORIOR Gruppe

Generelle Einschätzung

- *Rahmenbedingungen: anhaltend angespannte geopolitische Lage mit volatilen Märkten und inflationären Auswirkungen.*
- *Weiteres organisches Wachstum erwartet, getragen von allen Segmenten, insbesondere vom Segment International.*
- *Verbesserung der EBITDA-Marge erwartet.*
- *Fokus: Verbesserung der Rentabilität, Steigerung der Effizienz und Innovationen.*

Umsatz > organisches Wachstum (Preis und Volumen) von 1.5–2.5 % erwartet.

- Segment International mit gutem Wachstum: Frequenzzahlen und Reisetätigkeit dürften weiter ansteigen, weitere Neueröffnungen von Konzepten sowie Lancierung von Innovationen im Frisch-Convenience-Segment bei Culinor erwartet.
- Segment Convenience mit leichtem Wachstum dank positiver Entwicklung des Food-Service-Bereichs, mit Innovationen sowie weiterer Stärkung der Kernsortimente.
- Segment Refinement mit leichtem Wachstum erwartet.

	Guidance FY 2024	FY 2023
Umsatz ORIOR Gruppe	CHF 652.7 bis 659.2 Mio.¹	CHF 643.1 Mio.

¹ Bei gleichbleibenden Wechselkursen (Euro-Durchschnittskurs FY23: 0.9716)

Ausblick ORIOR Gruppe

EBITDA > Steigerung des absoluten EBITDA und der EBITDA-Marge erwartet.

- *Ambition einer EBITDA-Marge von 10% bestätigt, die Erholung dahin dürfte sich – aufgrund der aktuell anspruchsvollen Gesamtrahmenbedingungen – über die nächsten 2 bis 3 Jahre erstrecken.*
- *Preisweitergaben im Kontext der höheren Inputkosten weiter vorantreiben.*
- *Weitere Produktivitätssteigerungen sowie Flexibilisierung der Kosten und Prozesse.*
- *Steigende/anhaltend hohe Inputkosten, auch über Rohstoffe hinaus, für Energie, Verpackung, Transport und Personal etc.*
- *Produktportfolioanalyse, ggf. Sortiments- und Strukturanpassungen.*
- *Erschliessung neuer Märkte, insbesondere für Plant-based-Produkte.*
- *Innovationen mit verbesserter Margenstruktur.*

	Guidance FY 2024	FY 2023
EBITDA Gruppe	Marge von 9.3 bis 9.5 %	9.2%

Ausblick ORIOR Gruppe

	Guidance FY 2024	FY 2023
Steuerquote	15.0 bis 19.0%	16.8%








- Steuerquote in der erwarteten mittelfristigen Bandbreite

	Guidance FY 2024	FY 2023
Operativer CAPEX	CHF 18.0 bis 22.0 Mio.	CHF 19.9 Mio.
Strategischer CAPEX (Werksentwicklung)	CHF 30.0 bis 34.0 Mio.	

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

Dezentrales Geschäftsmodell

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

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

Kompetenzzentrenphilosophie

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

Strategische Schlüsselinitiativen zur Umsatzpotenzialerschliessung, Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung

- Zukunftsweisendes «ORIOR New Normal», intradisziplinäres Champion-Modell, übergreifende ORIOR Brückenschläge

Breite Diversifikation

- In den Produkt- und Sortimentskategorien: von Frischmenüs und -pasta über Plant-based-Spezialitäten, Pasteten und Terrinen bis hin zu biologischen Gemüse- und Fruchtsäften, veredelten Fleischspezialitäten und Genussinseln
- In den Kanälen: vom traditionellen Detailhandel über Discounter bis Food Service und Reisegastronomie
- Im Kundenportfolio: breit abgestützt auf kleine, mittelgrosse und grosse Kunden
- In der geografischen Marktabdeckung: lokal, regional, national und international (Anteil Auslandsumsatz nach Domizil der Kunden im Jahr 2023: 31.7 %)

ORIOR



EXCELLENCE IN FOOD

Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange	Aktienkurs per 08.03.2024	CHF 65.90
Valorennummer	11167736		
ISIN-Code	CH011 1677 362		
Ticker-Symbol	ORON		
LEI	50670020I84ZA17K9522		
UID	CHE-113.034.902		

Dividende	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Dividende pro Aktie in CHF	2.51 ¹	2.50	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00	1.97	1.95
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	0.4	4.1	3.0	0.4	3.6	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5	1.0	1.0

→ Im Rahmen der Strategie ORIOR 2025 wurde die attraktive Dividendenpolitik mit einer stetigen Erhöhung der absoluten Dividende als Ambition bestätigt.

Aktienkennzahlen		31.12.23	31.12.22	Bedeutende Aktionäre (Stand 22.02.2024)²	
Kurs der Aktie am 31.12.	in CHF	72.10	73.30	UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	10.02%
Jahreshöchst (Januar–Dezember)	in CHF	85.30	92.80	Credit Suisse Funds AG (CH)	7.7%
Jahrestiefst (Januar–Dezember)	in CHF	69.60	65.80	Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	5.431%
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	471.7	479.6	Vontobel Fonds Services AG (CH)	4.9882%
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	3.79	4.61		
Operativer Cashflow pro Aktie	in CHF	8.11	9.10		
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	13.24	12.49		
				Unternehmenskalender	
				23.05.24	Generalversammlung
				21.08.24	Publikation Halbjahresresultat / Halbjahresbericht 2024

¹ Antrag an die Generalversammlung vom 23. Mai 2024

² Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf S. 14 im Geschäftsbericht 2023

Standorte ORIOR

ORIOR International



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



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



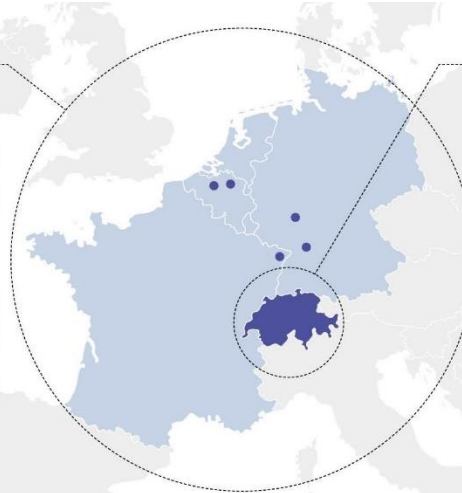
Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)
 Biologische Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie.



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



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



ORIOR Schweiz



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



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



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



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



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



Möfag, Zuzwil
 Fürstenländer Spezialitäten wie Mostbröckli und Schinkenkreationen.



Biotta, Tägerwilen
 Naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.