

ORIOR

★★★★★
EXCELLENCE IN FOOD



2023 **ORIOR Gruppe**
HALBJAHRESRESULTAT

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 Halbjahr 2023», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

Agenda

1. Halbjahr 2023

- CEO-Statement
- Aufstellung der ORIOR Gruppe
- Massnahmen mit erhöhtem Fokus
- ESG / «Die ORIOR Verantwortung»
- Umsatzentwicklung
- ORIOR Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Weitere Kennzahlen ORIOR Gruppe

Ausblick

- ORIOR Gruppe
- ORIOR Segmente

- Q&A

CEO-Statement

ORIOR setzt Wachstumskurs fort

Nettoerlös > Steigerung Nettoerlös um 0.9% auf CHF 312.1 Mio.; organisch: +2.4%, Wechselkurseffekt -1.4%

- *Positive Haupttreiber:*
 - > Zweistelliges Wachstum von Casualfood und sehr gutes Wachstum von Culinor Food Group
 - > Food Service weiterhin positiv
 - > Preiserhöhungen aufgrund gestiegener Rohstoff- und Inputkosten
- *Negative Faktoren:*
 - > Inflationsraten mit Einfluss auf Kaufkraft in den Export-Absatzmärkten
 - > anhaltend tiefe Schweinefleischpreise; leichte Erholung gegen Ende Q2 spürbar
 - > Plant-based-Absatz nach England enttäuschend; Aufbau anderer Absatzmärkte verzögert

Rentabilität > EBITDA steigerte sich auf CHF 30.5 Mio. (H1 2022: CHF 30.2 Mio.)

- *EBITDA-Marge von 9.8 % (1. Halbjahr 2022: 9.8 %)*
- *Positive Haupttreiber > Wachstum mit geschäftsmodell-bedingt margenstärkeren Sortimenten, Kanalentwicklungen, Effizienzsteigerungsmassnahmen, Preiserhöhungen*
- *Negative Faktoren > Kaufkraft und Inputkosten*

Wichtige Gruppeninitiativen

- *ORIOR Strategie 2025 > Investorentag am 19. September 2023 bei Casualfood*
- *«ORIOR New Normal» / Werksentwicklung > Planung Werksentwicklung 2030 gestartet*
- *«Die ORIOR Verantwortung» / ESG > SBTi Commitment Letter eingereicht, Erarbeitung gestartet*



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 per H1 2023: 30.9 %)

Massnahmenfelder mit erhöhtem Fokus

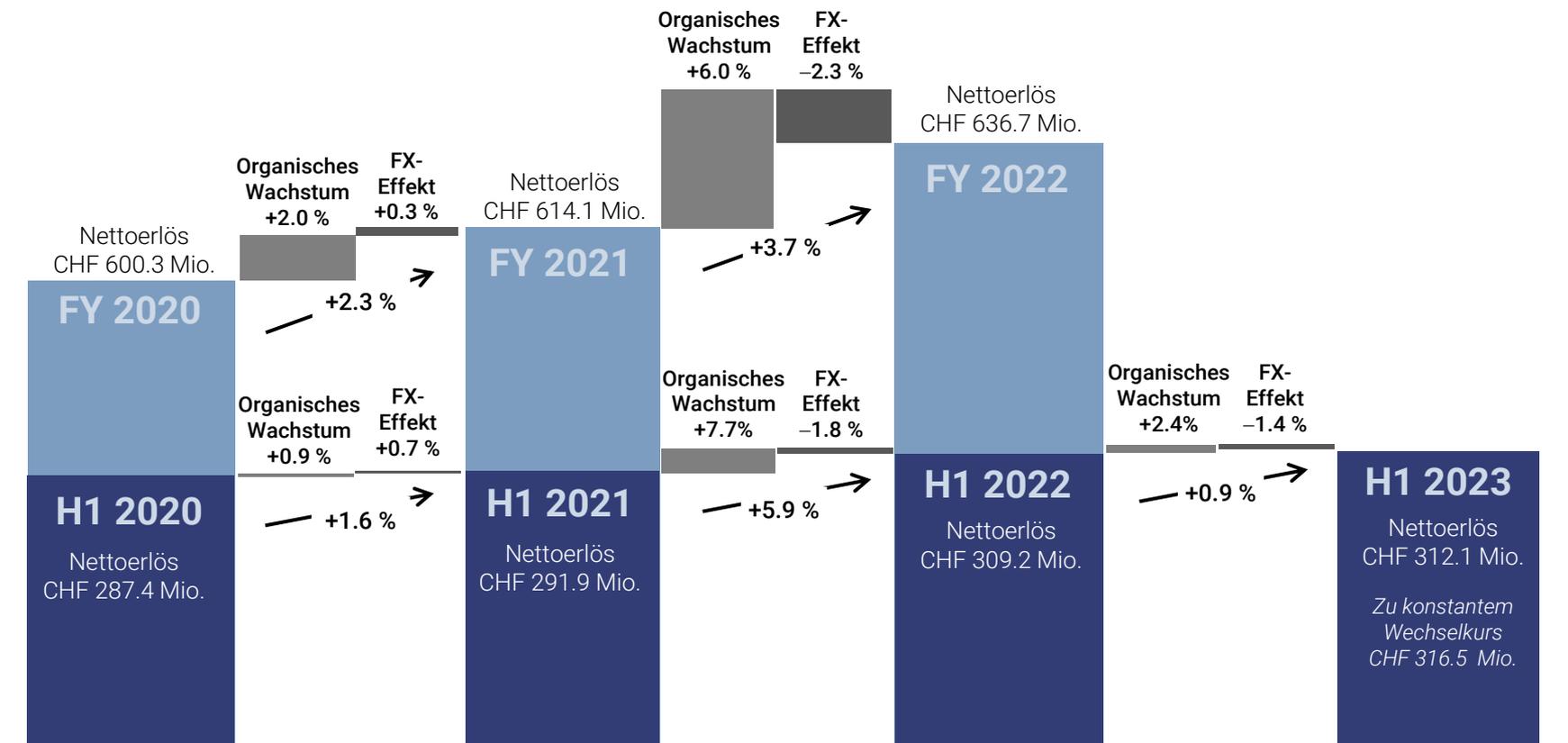
Faktor/Thema	Handling / Massnahmen
<p>Inputkosten Rohstoffe Energie und sonstige Inputkosten wie Logistik</p>	<ul style="list-style-type: none"> > <i>Stärkung des Einkaufsmanagements: Entwicklung strategischer Einkauf; übergreifende Massnahmen innerhalb der Champion-Gruppen</i> > <i>flexibles, aktives Lager-Management bei steigenden Preisen (z. B. Schweinefleisch H1 2023)</i> > <i>partnerschaftliche, verantwortungsvolle und angemessene Preisverhandlungen und -anpassungen</i> > <i>Effizienzverbesserungen dank Kostencontrolling mit schneller Reaktionsfähigkeit sowie flexibilisierten Strukturen und Prozessen</i> > <i>Energiekosten sind für 2023/2024 eingeloggt und entsprechend eingerechnet</i>
<p>Kaufkraft in den Absatzmärkten</p>	<ul style="list-style-type: none"> > <i>Innovation: Stärkung und Erweiterung der Preiseinstiegs- und Premiumsortimente</i> > <i>Angebotserweiterung mit einfachen, aber schmackhaften Frischmenüs</i> > <i>Erweiterung von Angeboten in Grossformaten (Family-Pack, Multipack)</i> > <i>Aufbau und Erschliessung von neuen Absatzmärkten</i> > <i>Neukundenakquise</i>
<p>Plant-based-Sortiment Absatz Schweiz: stabil Absatz England: ungenügend, erholt sich nur sehr langsam</p>	<ul style="list-style-type: none"> > <i>Trend zur «flexitarischen» Ernährung ist Fakt; Baisse im Bereich Plant-based zeitlich begrenzt</i> > <i>Aufbau und Erschliessung von neuen Export-Absatzmärkten</i> > <i>Innovationen entlang aller Preispunkte und Kanäle in der Schweiz</i> > <i>Steigerung Wettbewerbsfähigkeit im Export dank Innovation im Bereich Preiseinstieg und Optimierung der Kostenstrukturen in der Produktion</i>

ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Highlights 1. Halbjahr 2023

- 🌱 **CDP**-Fragebogen 2023 Ende Juli eingereicht (Rating im Dezember erwartet, Ziel: Rating «B» halten).
- 🌱 Prozess der **doppelten Materialitätsanalyse** gestartet – Resultate / Antrag ESGC für Nov. 23 geplant.
- 🌱 Engagement **ESG Ratings** weiter vertieft; Draft Reports reviewt.
- 🌱 Umsetzung des **Nachhaltigkeitsdashboards** vorangetrieben, inkl. Workshops mit den KPI Owners.
- 🌱 **SBTi Commitment Letter** eingereicht. Erhebung des Scope-3-Footprints in Arbeit.
- 🌱 30-minütige **Top50-Webinare zu SBT** durchgeführt (3 x Deutsch, 2 x Englisch).
- 🌱 Abklärungen für eine neue **Fahrzeugrichtlinie** (E-Mobilität) gestartet.
- 🌱 **Risikoassessment** im Bereich Kinderarbeit (Anforderung Gegenvorschlag KOVI) in Arbeit.
- 🌱 **Culinor Nachhaltigkeitsbericht** (GRI) auf der Zielgeraden.
- 🌱 Kontrolle durch **Arbeitsinspektorat** (Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz) erfolgt.

Kontinuierliches organisches Wachstum



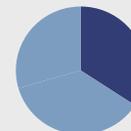
ORIOR Segment Convenience

Erwartungen grösstenteils erfüllt; Export unter den Erwartungen

Nettoerlös

- Rückgang von -0.1% auf CHF 109.8 Mio. (VJ: +1.6%)
- Bereinigt um Sondereffekt: +1.5%*

Das Segment Convenience erzielte 34.8% des Gruppenumsatzes.



Hauptinflussfaktoren:

- Frischpasta-Manufaktur Pastinella mit erfreulicher Performance in allen Kanälen.
- Retailbereich gegenüber Vorjahresvergleichsperiode leicht im Plus.
- Export enttäuschend aufgrund Umsatzeinbruch Plant-based nach England und Biotta Exporte.
- * Umsatzverschiebung ins Segment Refinement (CHF -1.7 Mio.).

Produkte-Highlights

- Sehr gute Performance mit Pasta- und Geflügelspezialitäten.
- Frischmenüs im Food-Service-Bereich und in der Reisegastronomie.
- Lancierung neuer, diversifizierter Sortimente bei Biotta wie z.B. Biotta Sprizz.



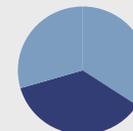
ORIOR Segment Refinement

Erwartungen nicht erfüllt

Nettoerlös

Rückgang um -4.3% auf CHF 119.3 Mio. (VJ: -0.4%)
 – Bereinigt um Sondereffekte: -5.2%*

Das Segment Refinement erzielte 35.3% des Gruppenumsatzes.



Hauptinflussfaktoren:

- Anhaltend tiefe Schweinefleischpreise; leichte Erholung gegen Ende H1 spürbar.
- Umsatztransfer aus dem Segment Convenience und Umsatzeinbusse aufgrund der Einstellung von Verkäufen nach Russland (CHF +1.1 Mio.)*
- Inflationsbedingt schwache Nachfrage in Frankreich und folglich tiefere Exporte (Intercompany-Umsätze mit Spiess Europe)
- Volumen stabil trotz geringerer Aktionstätigkeit und Abschwächung der bedienten Kategorien im Retail.

Produkte-Highlights

- Terroirspezialitäten von Rapelli.
- Ab Juni Grillsortiment mit regionalen Spezialitäten.
- Anstieg des Umsatzes mit Bioprodukten und Sortimenten mit Nachhaltigkeitslabel.



ORIOR Segment International

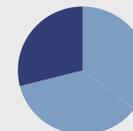
Hohe Erwartungen übertroffen

Nettoerlös

Steigerung um +6.0% auf CHF 94.2 Mio.

- Organisch: +11.0% (VJ: +26.2%)
- FX-Effekt: – 5.0% (Vorjahr: –7.2%)

Das Segment International erzielte 29.9% des Gruppenumsatzes.



Hauptinflussfaktoren:

- Casualfood mit starkem zweistelligem Wachstum dank steigender Passagierzahlen und Eröffnungen von Outlets
- Culiner Food Group mit sehr gutem Wachstum dank Weitergabe von erhöhten Inputkosten.
- Gesa und Spiess Europe verfehlen aufgrund der Inflation und der tieferen Kaufkraft in den Absatzmärkten das Vorjahresniveau.

Produkte- und Konzept-Highlights

- Eröffnung von weiteren Outlets, u. a. am Flughafen BER.
- Neulistungen und Sortimentserweiterungen mit Menükonzepten in bestehenden und neuen Absatzkanälen.
- Realisierung von Brückenschlägen zwischen Casualfood und Schweizer Units.



Konsolidierte Erfolgsrechnung | Nettoerlös – Konzernergebnis

in Mio. CHF	Januar – Juni 2023	Januar – Juni 2022	Δ in %
Nettoerlös	312.1	309.2	+0.9%
Warenaufwand / Bestandesänderung	-159.7	-167.9	
Bruttogewinn	152.4	141.3	+7.9%
in % vom Nettoerlös	48.8 %	45.7 %	+314 Bps
EBITDA	30.5	30.2	+0.8%
in % vom Nettoerlös	9.8 %	9.8 %	-1 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-13.7	-12.8	
EBIT	16.8	17.5	-4.0%
in % vom Nettoerlös	5.4 %	5.6 %	-28 Bps

- Steigerung der Bruttomarge um 314 Basispunkte auf 48.8%
 - *Haupttreiber ist das Wachstum im Segment International mit Reisegastronomie und geschäftsmodell-bedingt höheren Bruttomargen.*
- Schrittweise Weitergabe von höheren Inputkosten und Effizienzgewinne kompensieren guten Anteil der zusätzlichen Kosten.
- EBITDA gesteigert auf CHF 30.5 Mio., entsprechend einer gleichbleibenden EBITDA-Marge von 9.8 %.
- Höhere Abschreibungen im Zusammenhang mit Investitionen in zukünftige margenstarke und innovative Produktkategorien.

Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	Januar – Juni 2023	Januar – Juni 2022	Δ in %
EBIT in % vom Nettoerlös	16.8 5.4 %	17.5 5.6 %	-4.0 % -28 Bps
Finanzertrag/Finanzaufwand	-1.4	-1.9	
Konzernergebnis vor Steuern in % vom Nettoerlös	15.4 4.9 %	15.5 5.0 %	-0.8 %
Ertragssteuern	-2.5	-2.5	
Minderheitsanteile	0	66	
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR in % vom Nettoerlös	12.9 4.1 %	13.0 4.2 %	-0.4 %

- Die Abnahme des Nettofinanzaufwandes ist auf geringere Fremdwährungsverluste zurückzuführen. Demgegenüber erhöhte sich die Zinsbelastung gegenüber dem Vorjahr aufgrund des steigenden Zinsumfeldes.
- Stabile Steuerquote von 16.2% leicht über Vorjahresniveau (16.1%), aber innerhalb der mittelfristig erwarteten Bandbreite von 14% bis 18%.

Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	30.06.2023		31.12.2022	
Umlaufvermögen	180.6	49.5%	192.2	50.2%
Sachanlagen	125.2		129.4	
Immaterielle Anlagen	52.9		55.8	
Finanzanlagen	5.9		5.8	
Total Aktiven	364.6	100.0%	383.1	100.0%

in Mio. CHF	30.06.2023		31.12.2022	
Fremdkapital	286.7	78.6%	301.6	78.7%
Eigenkapital	77.9	21.4%	81.6	21.3%
Total Passiven	364.6	100.0%	383.1	100.0%

- Laufende Abnahme der Sachanlagen und Immateriellen Anlagen durch ordentliche Amortisationen.
- Konstante Eigenkapitalquote von 21.4 % (Schattenrechnung inkl. Goodwill 37.7 %). Erhöhung der Eigenkapitalquote gegenüber H1 2022 um 1.2 % (H1 2022: 20.2 %).
- Abnahme des Umlaufvermögens bzw. Fremdkapitals sind auf die erhöhten Geschäftsaktivitäten zum Jahresende zurückzuführen.

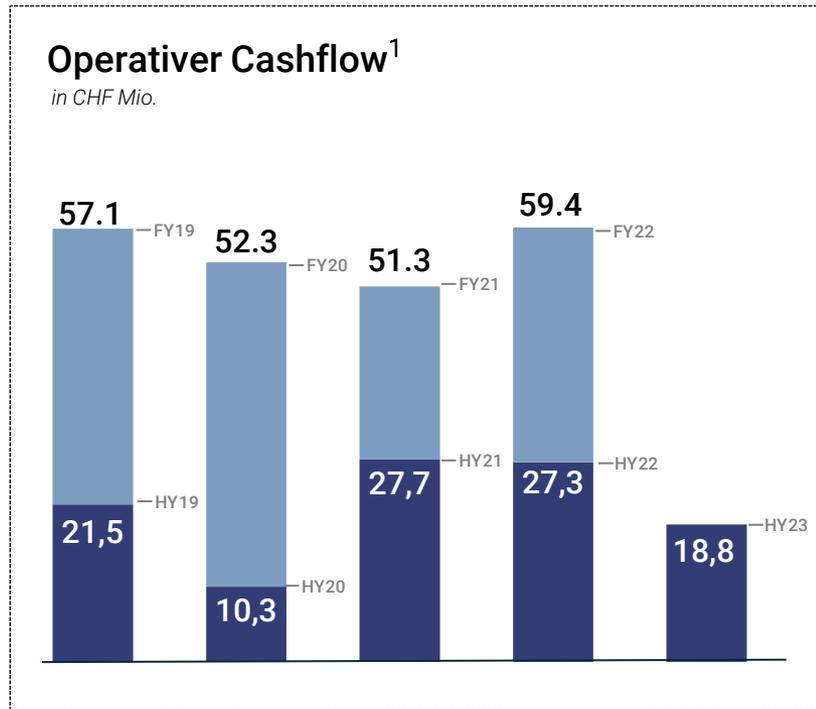
Verschuldungsquote



- Verschuldungsquote mit 2.18x weiterhin deutlich unterhalb des ORIOR Ziel-Niveaus von < 2.5x.
- Deleverage-Politik wird weiterhin konsequent fortgesetzt.

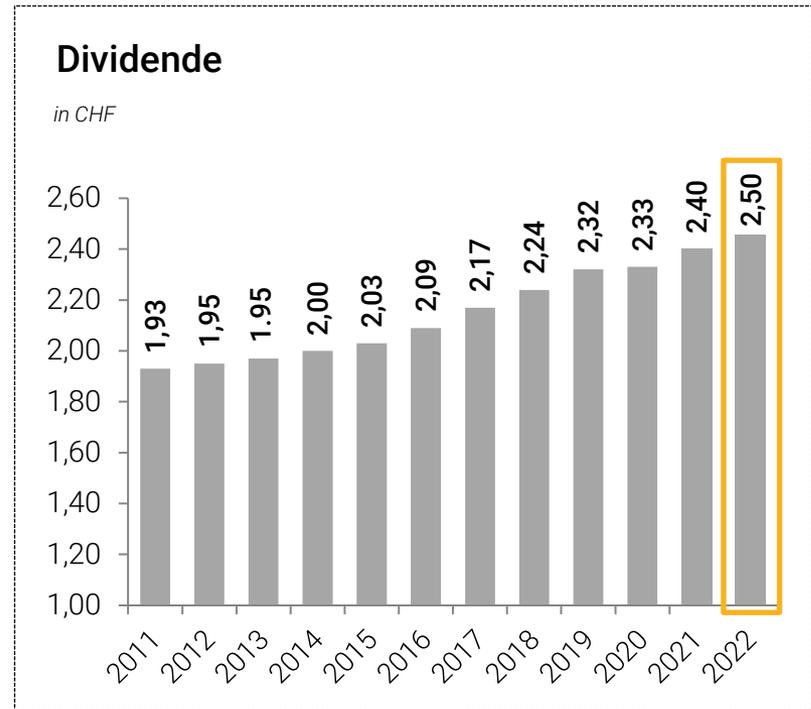
¹ 2013–2016 auf Basis IFRS

Operativer Cashflow und Dividende



¹ 2018-HJ 2022 Restated

- Tiefere operative Cash-Generierung aufgrund bewusst aufgebauter Lagerbestände mit einer Cash Conversion von 61.8 %.



- Attraktive Dividendenpolitik mit stetiger Steigerung der absoluten Dividende bestätigt.
- Aktionariat: langfristig orientierte bedeutende Aktionäre.

Ausblick ORIOR Gruppe – Guidance FY 2023

>>> Guidance (Stand März 2023) wird bestätigt.

	Guidance FY 2023	FY 2022
Umsatz ORIOR Gruppe	CHF 662 bis 678 Mio.¹	CHF 636.7 Mio.

¹ Bei gleichbleibenden Wechselkursen (Euro-Durchschnittskurs FY22: 1.0053)

	Guidance FY 2023	FY 2022
EBITDA Gruppe	Absolute Steigerung mit Marge von 9.8 bis 10.2 %	10.1 %

	Guidance FY 2023	FY 2022
Steuerquote	14.0 bis 18.0 %	16.6 %

	Guidance FY 2023	FY 2022
CAPEX	CHF 18.0 bis 20.0 Mio.	CHF 28.0 Mio.

Ausblick Segment Convenience H2

Breit getragenes, organisches Wachstum

Positive Treiber:

- Plant-based-Sortiment und Tofu in der Schweiz, auch Innovationen, Brückenschläge sowie Sortiments- und Kanalerweiterungen
- Kanalerweiterung im Bereich Geflügel & Snacks; Innovationen bei Spezialitäten.
- Frischpasta al dente, Demeter, Starkochrezepte, vegetarisch und vegan, Regionalität, typisch italienisch
- Food Service und Catering-Grossevents
- Biotta Well, Biotta Demeter, Shots in der grossen Flasche, Shots im Glas, Biotta Sprizz

Herausforderungen:

- Hohe Inflationsraten England / Kaufkraftverlust in Plant-based-Zielmärkten ausserhalb CH; Aufbau neuer Absatzmärkte braucht mehr Zeit als erwartet
- Eingeschränkte Rohstoffverfügbarkeiten und hohe Preise, insbesondere bei qualitativ hochstehenden und nachhaltigen Rohstoffen



Ausblick Segment Refinement H2

Stabiles bis leicht positives organisches Wachstum

Positive Treiber:

- Kernproduktgruppen und Heritage-Marken mit konstanter Nachfrage.
- Regionale «Terroir»-Spezialitäten (z. B. Monte Generoso), «Rauchspezialitäten» und neue Convenience-Formate (Snacking, Filet im Teig, vegane Lasagne, Kleinpackungen).
- Pure Nature, Clean Label und Produkte mit Nachhaltigkeitsmehrwert (z. B. Bio, optimierte Verpackung)
- Food-Service-Kanäle & Online-Shop Rapelli

Herausforderungen:

- Schweinefleischpreise
- Weiterhin hohe Rohstoffpreise und eingeschränkte Verfügbarkeiten, insbesondere bei Bio und Rindfleisch



Ausblick Segment International H2

Anhaltend sehr erfreuliches organisches Wachstum

Positive Treiber:

- Innovationen, Weiterentwicklung und Sortimentsausweitungen in den neuen Absatzkanälen in den Benelux-Staaten
- Gesa mit guter Entwicklung, getragen vom Trend Bio und Kleingebinde
- Weiter steigende Reisetätigkeit / Reisefrequenzen
- Neueröffnung von weiteren neuen Konzepten in BER
- Eröffnung «basta!» Im Hauptbahnhof Hamburg

Herausforderungen:

- Hohe Inflationsraten und entsprechende Preissensitivität bei Premiumprodukten
- Fachkräftemangel / Zeitbedarf für Ausstellung von Airport-Ausweisen
- Anhaltend hohe Rohstoffpreise
- Volatile weitere Inputkosten (Energie / Gas, Transporte etc.)



ORIOR



EXCELLENCE IN FOOD

Aktieninformationen

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

Aktienkurs per 18.08.2023 CHF 75.50

Dividende	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Dividende pro Aktie in CHF	2.50 ¹	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00	1.97	1.95
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	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		30.06.23	30.06.22
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	76.50	79.80
Jahreshöchst (Januar–Dezember)	in CHF	87.00	98.70
Jahrestiefst (Januar–Dezember)	in CHF	65.80	73.80
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	500.5	522.1
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	1.97	1.98 ³
Operativer Cashflow pro Aktie	in CHF	2.88	4.18
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	11.92	11.41

Bedeutende Aktionäre (Stand 16.08.2023)²

UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	10.02%
Credit Suisse Funds AG (CH)	7.7%
Vontobel Fonds Services AG (CH)	5.6977%
Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	5.431%

Unternehmenskalender

19.09.23	Investorentag
13.03.24	Publikation Jahresergebnis/ Geschäftsbericht 2023
23.05.24	Generalversammlung

¹ Bewilligt von der Generalversammlung vom 19. April 2023

² Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf S. 12 im Halbjahresbericht 2023

³ Restatement, siehe Anmerkung 2 im Halbjahresbericht 2023

Standorte ORIOR

ORIOR International



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



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



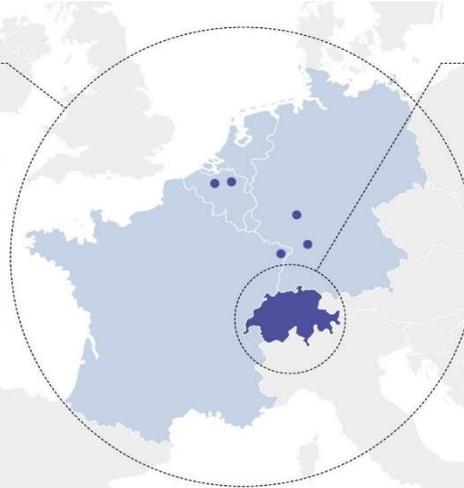
Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)
 Biologische Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie.



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
 Fürstentümer Spezialitäten wie Mostbröckli und Schinkenkreationen.



Biotta, Tägerwilen
 Naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.