



Agenda

Einleitung

- CEO Statement
- Highlights 2018

Geschäftsjahr 2018

- Kennzahlen ORIOR Gruppe und Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Dividende

Update Strategie ORIOR 2020

- Wertsteigerungsmodell
- Strategische Eckpfeiler inkl. Überblick Projekte und Massnahmen

Ausblick

- Markt und Umfeld, ORIOR Fokus, Ausblick

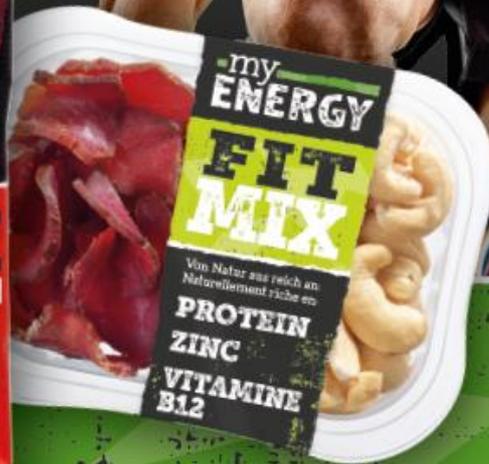
CEO Statement

Operativ erfolgreiches und strategisch wegweisendes Geschäftsjahr 2018

- Gute operative Leistung
 - Breit abgestütztes und von allen Segmenten getragenes Wachstum.
 - Starke Innovationen in den Produkten, in Konzepten und in Dienstleistungen.
 - Champion-Modell: intradisziplinäres Arbeiten an vielen Initiativen, Massnahmen und Konzepten.
 - Anhaltend anspruchsvolle Rahmenbedingungen mit volatilen Rohstoffpreisen sowie hohem Wettbewerbs- und Preisdruck.

- Wegweisende strategische Aufstellung und Organisation der Gruppe
 - Übernahme Bio-Pionier Biotta mit neuer Kategorie in der Nische für biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.
 - Beteiligung an Casualfood und damit Einstieg in eine wachsende Food Service-To-Go Nische.
 - Neue Führungsstruktur entlang breiter aufgestellter Organisation.

my ENERGY



Von Natur aus
reich an Protein

albert-spieß.ch

Albert®
Spieß
SEIT 1906



• Mit 2% Chia /
avec 2% Chia
• Mit 27% Linsen /
avec 27% de lentilles
• Ballaststoffreich /
source de fibres

1 Packung |
Nettoinhalt
200g
100% Bio
www.deta.de

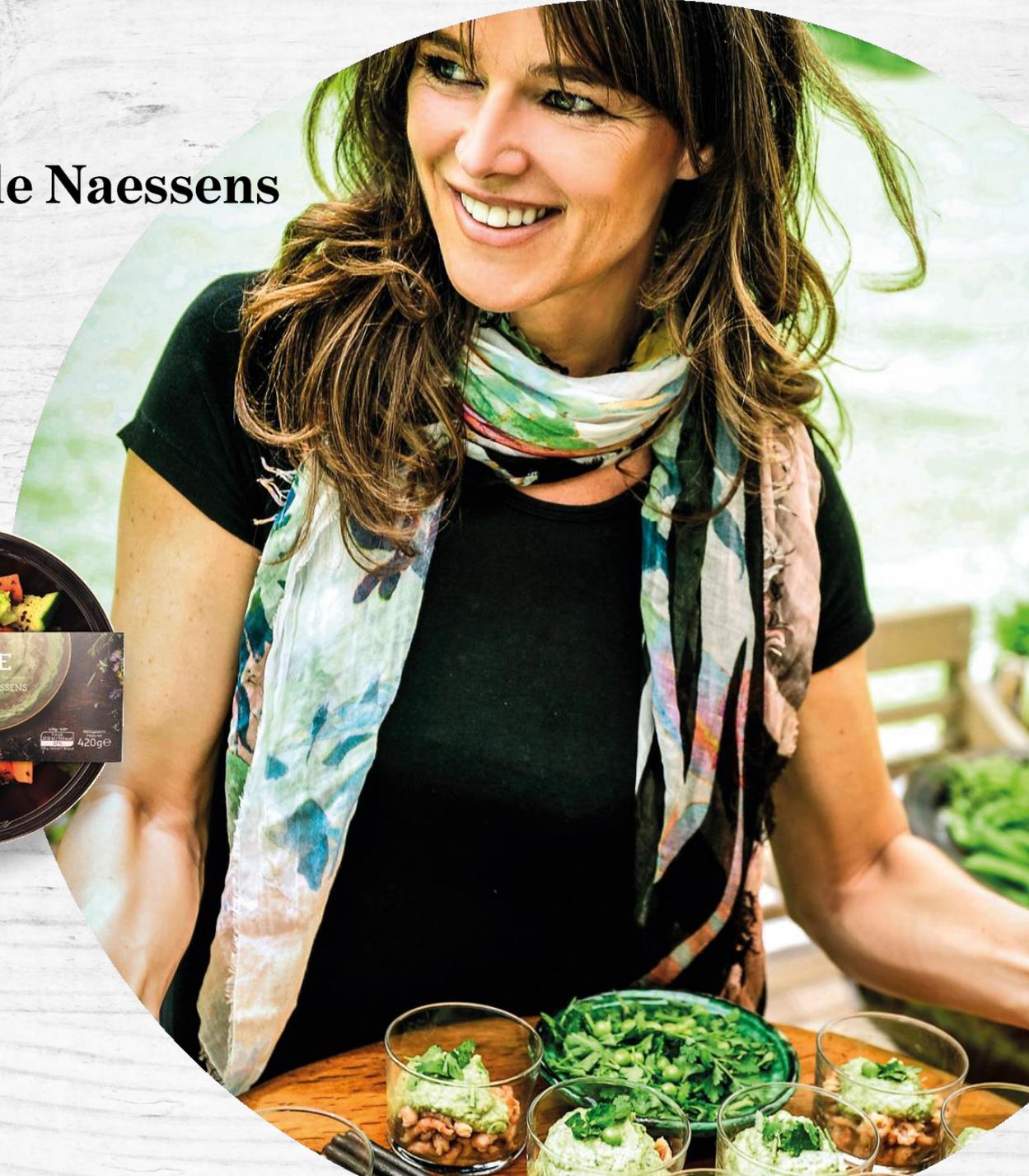


• 40% Kohlenhydrate /
- 40% de glucides
• Ballaststoffreich /
Riche en fibres
• Proteinreich /
Source de protéines

1 Packung |
Nettoinhalt
200g
100% Bio
www.deta.de



PURE by Pascale Naessens



Grillparty für Veggies

Da greifen Vegetarier beherzt
zur Wurst.

*Vegetarisches vom
Feuer mit echten,
schönen Grillstreifen.*



Pure Tessiner Lebenslust



NEU



Biotta®

Der Schweizer Bio-Pionier

Herzhaft

Smoked Bacon Steaks Oklahoma


Fürstentümer
Spezialitäten®

Heiss begehrt.
Also, ran an den
Speck!



Frisch-Convenience-Marke
«Le Patron» in Belgien



Meer tijd om te genieten
Le Patron
Savourez votre temps libre

CEO Statement

Operativ erfolgreiches und strategisch wegweisendes Geschäftsjahr 2018

- Gute operative Leistung
 - Breit abgestütztes und von allen Segmenten getragenes Wachstum.
 - Starke Innovationen in den Produkten, in Konzepten und in Dienstleistungen.
 - Champion-Modell: intradisziplinäres Arbeiten an vielen Initiativen, Massnahmen und Konzepten.
 - Anhaltend anspruchsvolle Rahmenbedingungen mit volatilen Rohstoffpreisen sowie hohem Wettbewerbs- und Preisdruck.

- Wegweisende strategische Aufstellung und Organisation der Gruppe
 - Übernahme Bio-Pionier Biotta mit neuer Kategorie in der Nische für biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.
 - Beteiligung an Casualfood und damit Einstieg in eine wachsende Food Service-To-Go Nische.
 - Neue Führungsstruktur entlang breiter aufgestellter Organisation.

Übernahme Bio-Pionier Biotta

Neue Kategorie in der Nische für biologische Gemüse- und Fruchtsäfte

Biotta[®]

Der Schweizer Bio-Pionier



Biotta Classic Sortiment



Biotta PUR und Essenz



Bio-Fachhandel



Frische



Biotta Konzeptpakete



Beteiligung an Casualfood

Einstieg in eine wachsende Food Service-To-Go Nische



Snack Mobile

Grab & Go



Shops mit Frische-Theke

Shop & Go



Fullservice Bars

Stay & Enjoy und Shop & Go



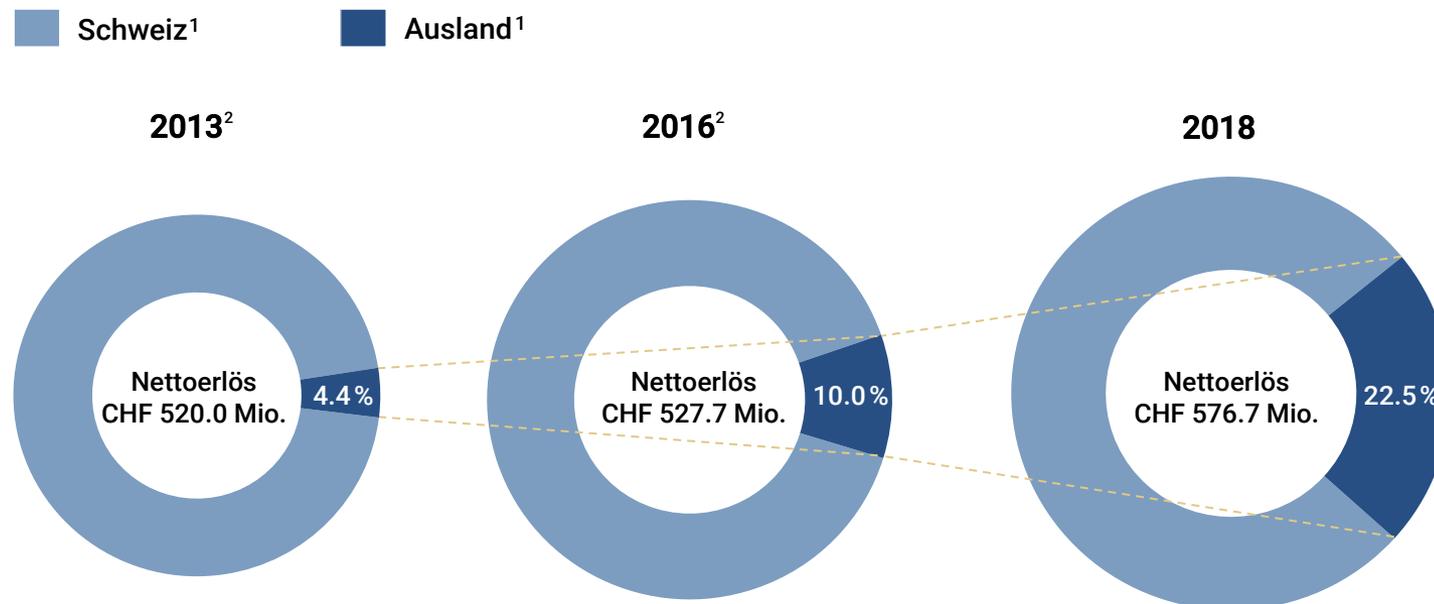
Stärkung der Kernkompetenzen und Diversifikation

Wegweisende strategische Aufstellung und Organisation der Gruppe

Kategorien: führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland.

Kanäle: vom traditionellen Detailhandel über Discounter bis Food Service.

Kunden und Länder: breites Portfolio aus lokalen, regionalen, nationalen und internationalen Kunden.



¹ Die Umsatzinformationen richten sich nach dem Domizil der Kunden.

² Berichtete Nettoerlöse, d.h. ohne Berücksichtigung von IFRS 15-Effekten.

Stärkung der Führungsstruktur

Neue Erweiterte Konzernleitung



ORIOR im Kontext der Strategie ORIOR 2020

Konsequente Umsetzung der Strategie ORIOR 2020

ORIOR im Jahr 2020

- 1 ORIOR wird weiterhin eine stabile und finanzstarke Lebensmittelgruppe sein. ✓
- 2 ORIOR hat in der Schweiz ein solides Wachstum inklusive Arrondierungen erzielt. ✓
- 3 ORIOR hat stetig das operative Ergebnis verbessert, untermauert u. a. mit hoher Kosteneffizienz. ✓
- 4 ORIOR ist weiterhin Marktführerin in bestehenden und neuen Nischen. ✓
- 5 ORIOR ist die innovativste Lebensmittelgruppe der Schweiz und besitzt starke und einzigartige Marken. ✓
- 6 ORIOR ist europäisch. ✓
- 7 ORIOR ist ein attraktiver Dividententitel für Investoren und hat die Dividende kontinuierlich erhöht. ✓

Sämtliche eingeleiteten Massnahmen und Initiativen mit positiven Impulsen auf alle unsere Ziele.

DIE **ORIOR**
VERANTWORTUNG

Agenda

Einleitung

- CEO Statement
- Highlights 2018

Geschäftsjahr 2018

- Kennzahlen ORIOR Gruppe und Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Dividende

Update Strategie ORIOR 2020

- Wertsteigerungsmodell
- Strategische Eckpfeiler inkl. Überblick Projekte und Massnahmen

Ausblick

- Markt und Umfeld, ORIOR Fokus, Ausblick

ORIOR Gruppe: dezentrale Kompetenzzentren-Philosophie

Drei ORIOR Segmente, unterteilt in starke Kompetenzzentren

- Kompetenzzentren-Philosophie ermöglicht Nähe zum Markt.
- Gruppenweite Initiativen und Champion-Modell steigern Effizienz und Agilität.

Convenience Kategorie-Pioniere				Refinement Starke Traditionsmarken			International		
Fredag	Le Patron	Pastinella	Biotta	Rapelli	Spieß	Möfag	Culinor	Gesa	Spieß Europe
									
									 

- Biotta Gruppe seit 17. Mai 2018 vollkonsolidiert; Biotta (CH) im Segment Convenience, Gesa (DE) im Segment International.
- Casualfood (DE) Beteiligung von 35% im Segment International; Übernahme der Mehrheit und Vollkonsolidierung per Herbst 2019.

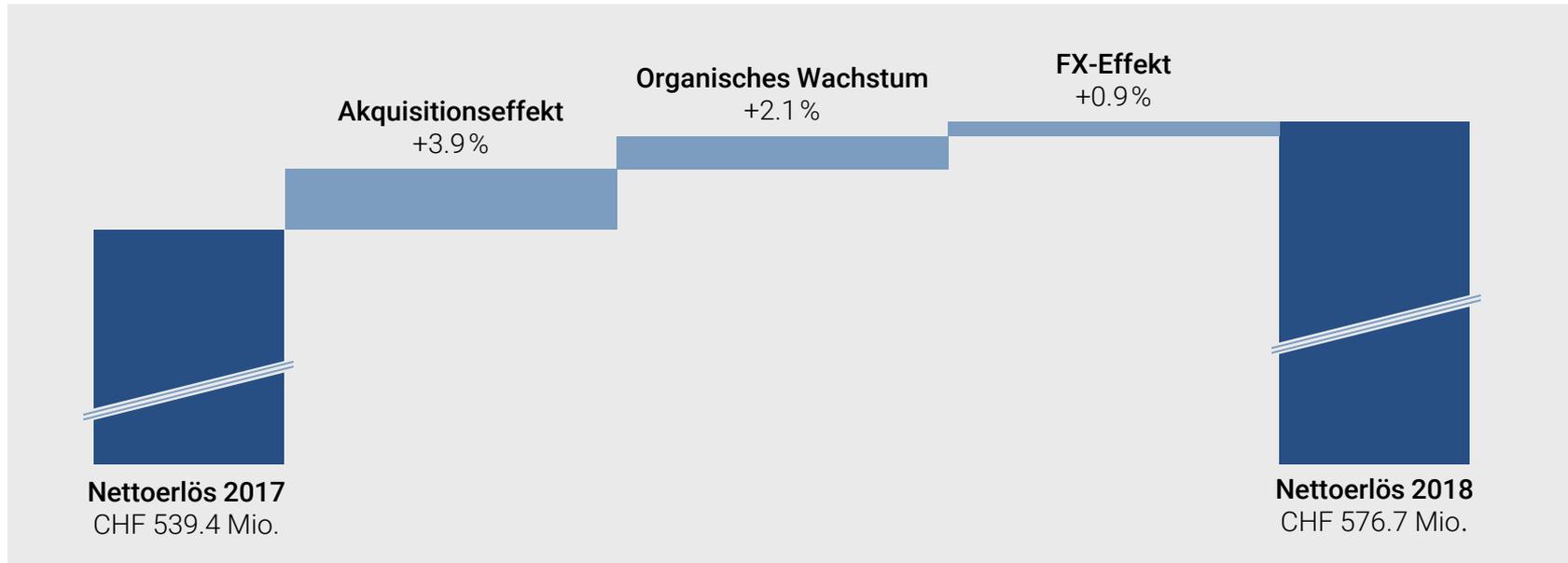
Schlüsselkennzahlen Geschäftsjahr 2018

Nettoerlös	EBITDA	Reingewinn	Operativer Cash Flow
CHF 576.7 Mio. +6.9%	CHF 58.6 Mio. +4.9%	CHF 31.8 Mio. +25.8%	CHF 52.7 Mio. -5.3%
Akquisitorisch 3.9% Organisch 2.1% FX-Effekt 0.9%	EBITDA-Marge 10.2% EBITDA bereinigt¹ CHF 59.3 Mio. EBITDA-Marge bereinigt¹ 10.3% (- 6 Bps)	Reingewinn-Marge 5.5% + 83 Bps	Cash Conversion 90.0% Cash Conversion (Ø letzte 4 Geschäftsjahre) 85.4%

- Gute operative Leistung; Wachstum getragen von allen Segmenten.
- Sehr gute Cash Conversion von überdurchschnittlichen 90.0%.
- Umstellung auf Swiss GAAP FER per 31. Dezember 2018: Reduktion Komplexität/Kosten.
- Cash Flow-Veränderung getrieben durch Biotta und hohe Rohstoffpreise.

¹ Bereinigt um die mit der Akquisition verbundenen Transaktions- und Sonderkosten.

Nettoerlös +6.9%



- Akquisitionseffekt: Biotta seit 17. Mai 2018 konsolidiert.
- Organisches Wachstum von 2.1%
 - von allen Segmenten getragen, kanal- und produktseitig breit abgestützt
 - dank Fokus auf Innovation, Marken und Kundenentwicklung

Segment Convenience

Gute Performance bei allen Kompetenzzentren

Nettoerlös

Steigerung Nettoerlös um 14.1% auf CHF 205.7 Mio.

- Akquisitorisch: 8.5%
- Organisch: 5.6%
- FX-Effekt: 0.0%

Gruppenanteil

Segment Convenience
 in % von der ORIOR
 Gruppe: 35.3%



- Akquisitorisches Wachstum von 8.5% durch die seit Mitte Mai 2018 neu zur Gruppe gehörende Biotta.
- Die bestehenden Kompetenzzentren Fredag, Le Patron und Pastinella mit sehr guter Performance.
- Rahmenbedingungen: Hohe Geflügelfleischpreise und Minderausbeute von Gemüse aufgrund des heissen Sommers drücken auf Bruttomarge.
- Kanäle: Fast alle Kanäle sind gewachsen, besonders erfreuliche Entwicklung im Food Service-Bereich.



Segment Refinement

Gutes Wachstum, stark volatile Fleischpreise

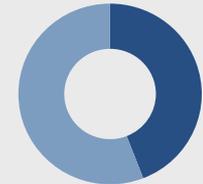
Nettoerlös

Steigerung Nettoerlös um 1.4% auf CHF 255.0 Mio.

- Akquisitorisch: 0.0%
- Organisch: 1.4%
- FX-Effekt: 0.0%

Gruppenanteil

Segment Refinement
in % von der ORIOR
Gruppe: 41.0%



- Im Kontext der stark volatilen Fleischpreise gutes Geschäftsjahr mit Wachstum von 1.4%.
- Performance wird von fast allen Kanälen getragen.
- Sehr gute Entwicklung der Markenprodukte: Bekanntheit und Absatz unter den Marken konnte erneut gesteigert werden.
- Ticinella mit toller Dynamik dank zusätzlicher Einführung von Produkten.
- Rahmenbedingungen im Rohstoffbereich anspruchsvoll: Druck auf Bruttomarge.



Segment International

Starkes Wachstum, primär aufgrund der Akquisition von Biotta und des Wechselkurseffektes

Nettoerlös

Steigerung Nettoerlös um 10.4% auf CHF 137.7 Mio.

- Akquisitorisch: 4.8%
- Organisch: 1.6%
- FX-Effekt: 3.9%

Gruppenanteil

Segment International
in % von der ORIOR
Gruppe: 23.7%



- Akquisitorisches Wachstum von 4.8% durch die seit Mitte Mai 2019 neu zur Gruppe gehörende Biotta Tochtergesellschaft Gesa in Deutschland.
- Bruttomarge belastet durch heissen Sommer und in der Folge Verteuerung bei einzelnen Rohstoffen wie Äpfeln und Beeren sowie schlechte Ausbeute von Gemüse für die Saftgewinnung.
- Konsequentes Arbeiten am Produktportfolio und Ausrichtung auf nachhaltige Margen: Rückzug aus Kartoffelpüree-Auftrag, da margenschwach.



Albert
Spieß



Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2018	2017 ¹ Restated ²	Δ in %
Nettoerlös	576.7	539.4	+6.9%
Warenaufwand/Bestandesänderung	-322.7	-298.9	
Bruttogewinn	254.0	240.5	+5.6%
in % vom Nettoerlös	44.0 %	44.6 %	-53 Bps
OPEX	-195.4	-184.6	
EBITDA	58.6	55.8	+4.9%
in % vom Nettoerlös	10.2%	10.4 %	-19 Bps
EBITDA bereinigt³	59.3	55.8	+6.2%
in % vom Nettoerlös	10.3 %	10.4 %	-6 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-23.0	-25.0	
EBIT	35.6	30.8	+15.5%
in % vom Nettoerlös	6.2 %	5.7 %	+46 Bps

- Rückgang der Bruttomarge um 53 Basispunkte auf 44.0% aufgrund hoher Fleisch- und Geflügelpreise
 - *Beinahe vollumfänglich kompensiert dank Kostendisziplin und Arbeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette.*

¹ Angepasste Vorjahreszahlen aufgrund des Wechsels von IFRS auf Swiss GAAP FER.

² Restatement.

³ Einmalige Transaktions- und Sonderkosten, verbunden mit der Übernahme von Biotta.

Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Reingewinn

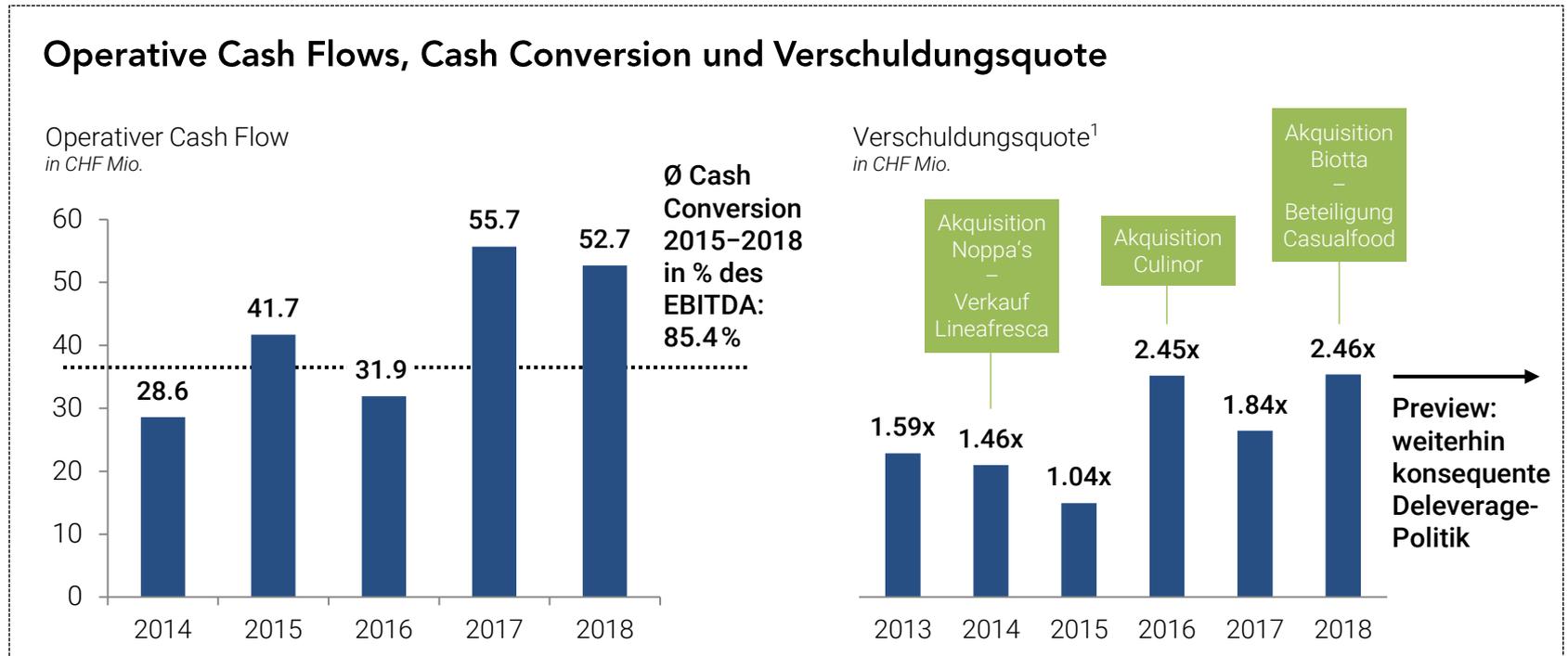
in Mio. CHF	2018	2017 ¹ Restated ²	Δ in %
EBIT in % vom Nettoerlös	35.6 6.2%	30.8 5.7%	+15.5%
Finanzertrag/Finanzaufwand	-1.8	-4.9	
Gewinn vor Steuern in % vom Nettoerlös	33.8 5.9%	25.9 4.8%	+30.5%
Ertragssteuern	-2.0	-0.6	
Reingewinn in % vom Nettoerlös	31.8 5.5%	25.3 4.7%	+25.8%

- Reingewinn plus 25.8%; primär getrieben durch operativ gute Leistung, optimierte Finanzierungsstruktur, vorteilhafte Wechselkursveränderungen und positive Einmaleffekte auf die Ertragssteuern.
- Reingewinn pro Aktie CHF 4.98 (2017: CHF 4.29).

¹ Angepasste Vorjahreszahlen aufgrund des Wechsels von IFRS auf Swiss GAAP FER.

² Restatement.

Hohe Cash Conversion



- Cash Flow von CHF 52.7 Mio; Cash Conversion von 90.0%.
- Konsequente Deleverage-Politik.

¹ 2013-2016 auf Basis IFRS.

Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	31.12.2018		31.12.2017 ¹ Restated ²	Δ in %
Umlaufvermögen	204.4	51.2%	183.1	53.3%
Sachanlagen	133.0		111.5	
Immaterielle Anlagen	51.4		48.4	
Finanzanlagen	10.6		0.3	
Total Aktiven	399.4	100.0%	343.3	100.0%

in Mio. CHF	31.12.2018		31.12.2017 ¹ Restated ²	Δ in %
Fremdkapital	309.7	77.5%	258.0	75.1%
Eigenkapital	89.7	22.5%	85.3	24.9%
Total Passiven	399.4	100.0%	343.3	100.0%

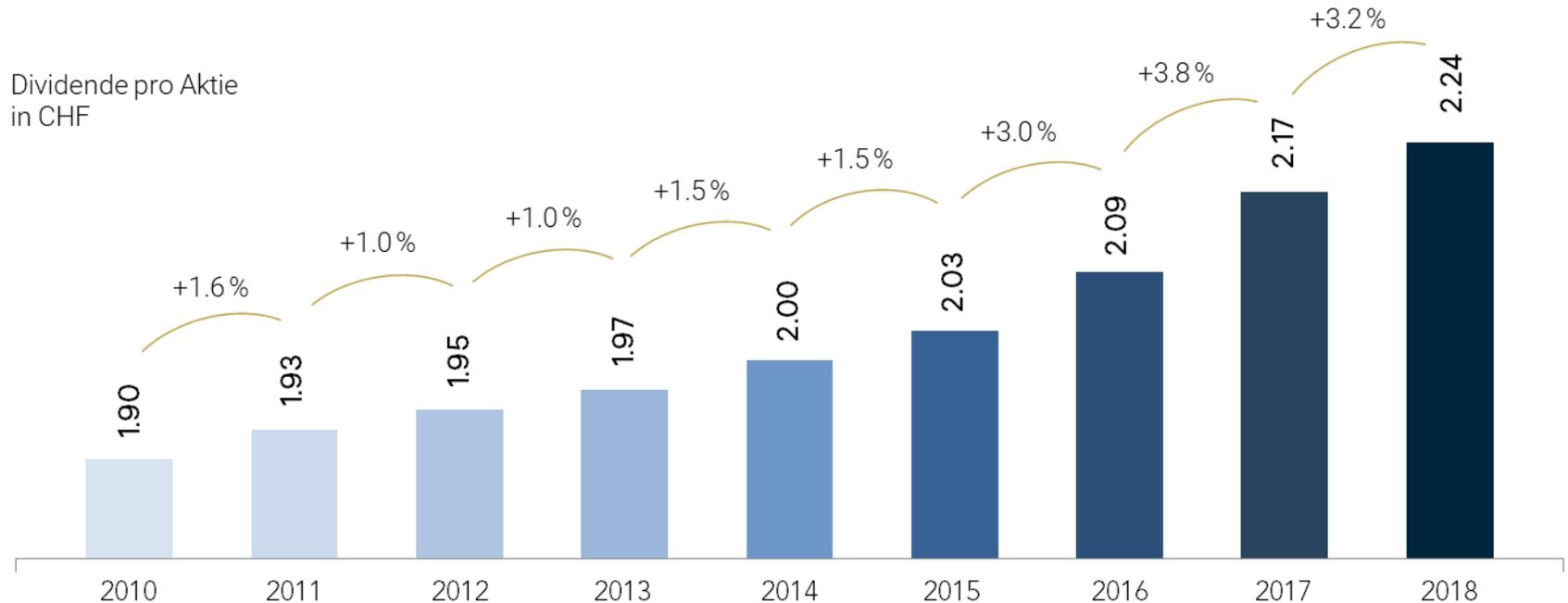
- Veränderungen in Zusammenhang mit den Akquisitionen von Biotta und Casualfood.
- Anpassungen in Zusammenhang mit dem Standardwechsel von IFRS auf Swiss GAAP FER.
- Aktienkapitalerhöhung im Umfang von knapp 10%.

¹ Angepasste Vorjahreszahlen aufgrund des Wechsels von IFRS auf Swiss GAAP FER.

² Restatement.

Dividendenentwicklung

- Langfristig angelegte, verlässliche und attraktive Dividendenpolitik: stetige Erhöhung der absoluten Dividende als Messgrösse festgelegt.
- Achte Dividendenerhöhung in Folge seit dem IPO im Jahr 2010: Dividende von CHF 2.24 je Aktie und steuerbegünstigte Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven beantragt.



ORIOR 2020 – stetige Wertsteigerung

Konsequente Umsetzung des finanziellen Zielsystems



- **Langfristiges durchschnittliches Umsatzwachstum der Gruppe von 1 bis 2 %.**
- **Kontinuierliche Steigerung unseres absoluten EBITDA.**
- **Stetige Erhöhung unserer absoluten Dividende.**

Agenda

Einleitung

- CEO Statement
- Highlights 2018

Geschäftsjahr 2018

- Kennzahlen ORIOR Gruppe und Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Dividende

Update Strategie ORIOR 2020

- Wertsteigerungsmodell
- Strategische Eckpfeiler inkl. Überblick Projekte und Massnahmen

Ausblick

- Markt und Umfeld, ORIOR Fokus, Ausblick

ORIOR 2020 – Ziel: stetige Wertsteigerung

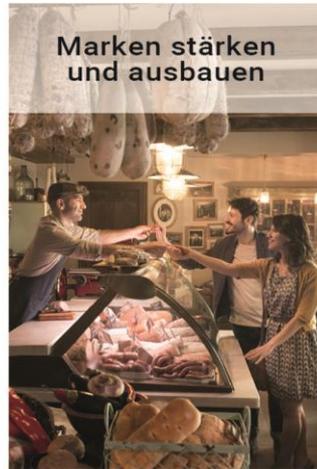
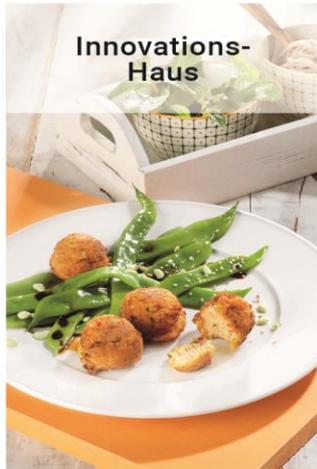


Erklärtes Ziel von ORIOR ist die **stetige Wertsteigerung** für alle Stakeholder:

für unsere Mitarbeitenden,
für unsere Kunden,
für unsere Lieferanten,
für unsere Partner,
für unsere Aktionäre und
für die Gesellschaft.

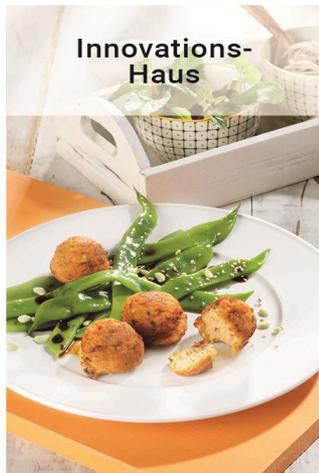
ORIOR 2020 – unsere strategischen Eckpfeiler

ORIOR 2020 – unsere strategischen Eckpfeiler



Innovations-Haus

- Konsumenten-Insight: Neue Bedürfnisse/Trends früher erkennen, den hybriden Konsumenten besser verstehen, Foodscouting.
- Konzept-Innovationen: neue Formate für bestehende und neue Nischen, für bestehende Verkaufsflächen und neue Verkaufskanäle inklusive Dienstleistungen.
- Kategorie-Innovator dank Kompetenzzentrum-Modell: Fokus, Flexibilität und Geschwindigkeit für Marken und Handelsmarken (30 Tage).
- Innovationskompetenz innerhalb der Gruppe verstärken dank neuer Organisation.

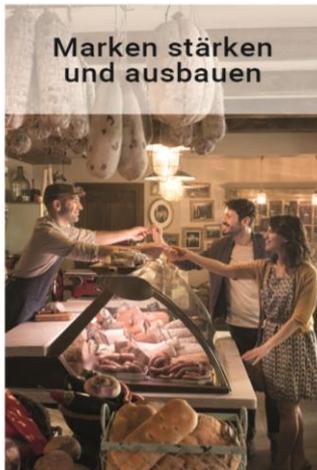


Einblick in aufgenommene Projekte und Massnahmen 2018

- *Beteiligung an Casualfood: neue Möglichkeiten und Schnelligkeit in der Adaption von Trends dank direkten Kontakts zu Konsumenten.*
- *«Biotta» Vital Supersäfte: Vital Plus, Vital Immun, Vital Eisen, Vital Antioxidant*
- *Line-Extension: «myEnergy» Beef Chili, «myEnergy» Mix.*
- *Food is Local: Terroir-Konzepte «Ticinella», regionale Spezialitäten, regionales Sourcing.*
- *Vegetarische Neuheiten: Grill-Spezialitäten.*
- *Mr. Bacon: innovative Erweiterung des Speck-Sortiments, z. B. Oklahoma Steaks.*
- *Superfoods, Real Fresh, Natural: «PURE», YOU-Pastakreationen, Vegi-Spezialitäten usw.*

Marken stärken und ausbauen

- Kernmarken besser differenzieren und Markenbekanntheit steigern.
- Moderne Kommunikationsmittel einsetzen, um unsere Konsumenten besser und relevanter zu erreichen (soziale Medien, digitale Kommunikation usw.).
- Erhöhter Fokus auf In-Store-Konzepte, welche direkt mit den Konsumenten am POS kommunizieren (Impuls-Verkäufe).
- Gruppen-Marketing-Kompetenzen gezielt weiter auf- und ausbauen (Champion-Modell).



Einblick in aufgenommene Projekte und Massnahmen 2018

- *Übernahme des Schweizer Bio-Getränk-Pioniers Biotta inkl. weiterer Brands wie «Vivitz», «Traktor», «Bio-Energy» oder «C-ICE». Modernisierungsprojekt für Markenauftritt «Biotta» aufgenommen.*
- *Line Extension mit schweizweit erfolgreicher Marke «myEnergy».*
- *Neuer firmenübergreifender Markenauftritt «Le Patron»; Einführung auch in Belgien.*
- *Neuer Markenauftritt «Pastinella»; Lancierung Gastronomie-Linie.*
- *Neuer Markenauftritt «Ticinella»; Markenbekanntheit und Markenumsatz relevant gesteigert.*

Agilität und Kosteneffizienz

- Kompetenzzentrum-Modell stärken: Flache Hierarchien fördern schnelle Entscheidungswege und Nähe zu unseren Kunden und Konsumenten.
- Die Stärke der Gruppe gewinnbringend einsetzen (Champion-Modell):
 - Effizienz-Mehrwerte erzielen dank gemeinsamer Systeme, Prozesse und Optimierungsprojekte.
 - Know-how-Mehrwerte schaffen dank funktionalen Champion-Modells.
- Stetige Optimierung der Produktions- und Prozessabläufe.
- Regelmässige Portfolio-Optimierung.



Einblick in aufgenommene Projekte und Massnahmen seit 2015

- *Champion-Modell; 12 Arbeitsgruppen.*
- *Erfolgreiche Einführung IT-Roadmap in jedem Kompetenzzentrum.*
- *Einführung automatisches Rechnungssystem in vier Kompetenzzentren.*
- *Wechsel des Rechnungslegungsstandards von IFRS auf Swiss GAAP FER.*
- *«Lean/5S» in vier Kompetenzzentren eingeführt.*
- *Projekt Conmonto: wertorientierter Unterhalt.*

Die ORIOR Verantwortung (Nachhaltigkeit)

Wir übernehmen Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette

- Nachhaltigkeit ist Teil unseres Kerngeschäfts und Grundlage für Excellence in Food.
- Nachhaltige Beschaffung der Rohstoffe, Verantwortung gegenüber der Umwelt und Respekt gegenüber dem Tier (Tierwohl).
- Weitere Reduktion von Food & Non-Food Waste, Energie- und Abwasserverbrauch in der Produktion. Reduktion von Verpackung beim Konsumenten.
- Kontinuierliche Erneuerung unserer Sortimente mit natürlichen Rohstoffen, ohne künstliche Zusatzstoffe und mit salz- und zuckerreduzierten Rezepturen.

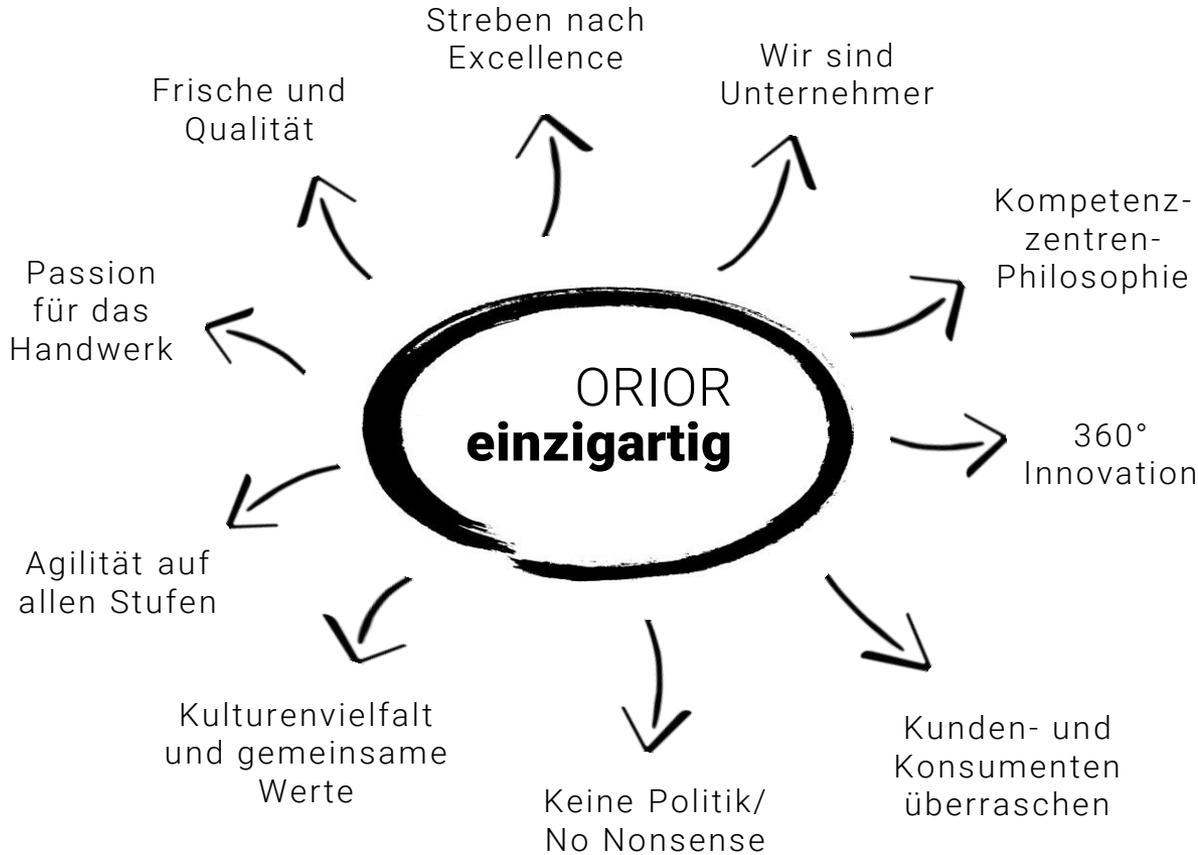


Einblick in aufgenommene Projekte und Massnahmen seit 2015

- *Interne Richtlinie für nachhaltiges Sourcing in Arbeit.*
- *GRI-Nachhaltigkeitsbericht in Umsetzung.*
- *Stärkung der Bio-Kompetenz dank Übernahme der Biotta Gruppe.*
- *Rezepturmanagement: Reduktion Salz und Zusatzstoffe, Clean Label usw.*
- *Ressourcen: Energierückgewinnungsprojekte, CO₂-Abgabe-Befreiung.*
- *Internes Nachhaltigkeits-Reporting mit monatlichen Massnahmen inkl. Reduktion von Food- und Verpackungsabfällen.*
- *Gesundheitsmanagement in Umsetzung.*

Wir sind ORIOR

Einzigartig und unternehmerisch zum Erfolg



Mitarbeiter App «ORIORinside»



Agenda

Einleitung

- CEO Statement
- Highlights 2018

Geschäftsjahr 2018

- Kennzahlen ORIOR Gruppe und Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Dividende

Update Strategie ORIOR 2020

- Wertsteigerungsmodell
- Strategische Eckpfeiler inkl. Überblick Projekte und Massnahmen

Ausblick

- Markt und Umfeld, ORIOR Fokus, Ausblick

Ausblick 2019

Markt und Umfeld

Stabile Absatzmärkte, jedoch mit weiteren strukturellen Konsolidierungen.

Gleichbleibend anspruchsvolle Rahmenbedingungen:

- Weiterhin volatile Rohstoffpreise: insbesondere bei Fleisch und Geflügel.
- Ungebrochen harter Wettbewerbs- und Preisdruck.

Schlüsseliniciativen

- Konsequente Umsetzung der Initiativen und Massnahmen der Strategie ORIOR 2020:
 - Fokus auf noch stärkeres Vorantreiben von Innovationen, auf neue Konzepte und Dienstleistungen sowie auf das kontinuierliche Voranbringen der Marken.
- Gruppenübergreifendes, intradisziplinäres ORIOR Champion-Modell weiter stärken.
- Weiterentwicklung der Biotta Gruppe mit laufender Einbindung in das ORIOR Champion-Modell.
- Übernahme Mehrheit an Casualfood für Herbst 2019 geplant.
- Veröffentlichung des ersten GRI-Nachhaltigkeitsreports.

Ausblick

- Gutes Jahr mit Wertsteigerung für alle Stakeholder.
- Weitere Verbesserungen unserer operativen Leistungsfähigkeit und Effizienz.
- Portfoliomanagement zur Sicherung nachhaltiger Margen.



Wechsel auf Swiss GAAP FER

- Umstellung der Rechnungslegung von IFRS auf Swiss GAAP FER für den Jahresabschluss per 31. Dezember 2018.
- Wesentliche Anpassungen betreffen die Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen sowie die Behandlung von immateriellen Anlagen und Goodwill.
- Bilanz: Treiber der Reduktion des Eigenkapitals sind die rückwirkende Abschreibung von immateriellen Anlagen sowie die Verrechnung von Goodwill.
- Detaillierte Überleitungsrechnung im Jahresbericht 2018.
- Grund für die Umstellung: zunehmende Komplexität von IFRS, verbunden mit beträchtlichen administrativen Mehrkosten.



Auswirkungen auf die Finanzzahlen

Konsolidierte Erfolgsrechnung

- Umsatz: keine Auswirkungen
- EBITDA: Transaktionskosten, Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen
- EBIT: Transaktionskosten, Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen, Amortisation immaterieller Anlagen

Konsolidierte Bilanz

- Eigenkapitalquote: Verrechnung Goodwill mit dem Eigenkapital, Effekte aus der Erfolgsrechnung (siehe oben)

Konsolidierte Geldflussrechnung

- Keine Auswirkungen

IFRS 15-Effekt: Überleitung Umsatz nach Segmenten

Rechnungslegungsstandard IFRS 15

in CHF Mio.	Geschäftsjahr 2017		
	Nettoerlös Berichtet	IFRS 15-Effekt	Nettoerlös Restated ¹⁾
ORIOR Gruppe	585.5	-46.1	539.4
ORIOR Convenience	187.7	-7.4	180.3
ORIOR Refinement	290.2	-38.7	251.5
ORIOR International	124.7	0.0	124.7

1 Nettoerlös (restated) nach Segment basiert auf ungeprüften Zahlen.

Unser Anspruch:
Excellence in Food

Mit **unermüdlichem Engagement**
streben wir nach **Einzigartigkeit** und **bester Qualität**,
um **Konsumentinnen und Konsumenten**
immer wieder mit **genussvollen Erlebnissen**
zu **überraschen**.

ORIOR Geschäftsmodell

ORIOR ist eine **international tätige** Schweizer Food & Beverage Gruppe, die **Handwerkskunst** mit **Pioniergeist** verbindet und auf **Unternehmertum** und **starken Werten** aufbaut.

Die **Genusswelt** von ORIOR umfasst **etablierte Unternehmen** und **bekannt Marken** mit **führenden Positionen** in wachsenden **Nischenmärkten** im **In- und Ausland**.

Die **dezentrale** und **agile Struktur** sowie das intradisziplinäre **ORIOR Champion-Modell** bilden die Grundlage, um den Markt mit **innovativen Produkten, Konzepten** und **Services** an vorderster Front zu prägen.

ORIOR hat eine **starke Präsenz** im **Detailhandel** sowie in allen Kanälen des **Food Service-Marktes** und pflegt **langfristige Partnerschaften** mit allen Kunden.

Das übergeordnete Ziel von ORIOR ist die **stetige Wertsteigerung** für alle Stakeholder.

<p>Convenience Kategorie-Pioniere</p>				<p>Refinement Starke Traditionsmarken</p>			<p>International</p>		
Fredag	Le Patron	Pastinella	Biotta	Rapelli	Spieß	Möfag	Culinor	Gesa	Spieß Europe
									
									

Standorte ORIOR

ORIOR International



Culinor Food Group, Destelbergen (BE)
 Gekühlte Premium Fertigenüs und Menükomponenten.



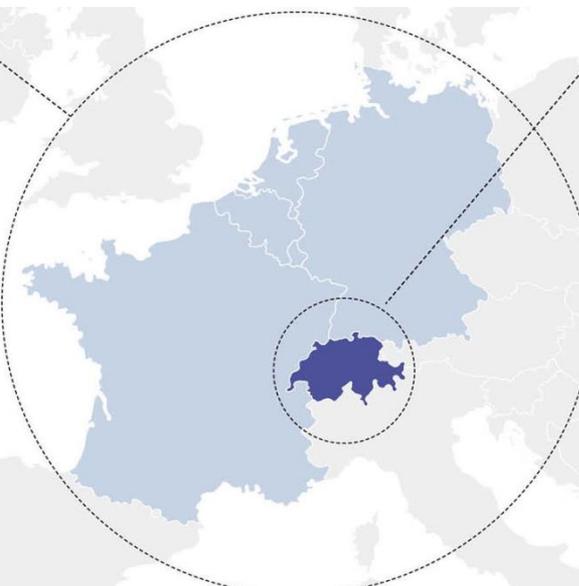
Vaco's Kitchen, Olen (BE)
 Produktion von Cuisson Sous-Vide, Chefmahlzeiten, Menükomponenten.



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



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



ORIOR Schweiz



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



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



Le Patron, Böckten
 Pasteten und Terrinen, Fertigenüs, 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.

Convenience – Kategorie-Pioniere

Fredag



- Pionierin mit führender Stellung für vegetarische und vegane Produkte
- Marktführerin und Innovationstreiberin für Tofu-Spezialitäten
- Grosse Kompetenz in der Herstellung von Fleisch- und Geflügel-Convenience-Produkten für den Detailhandel und die Gastronomie

Le Patron



- Erfinderin und Innovationstreiberin von ultrafrischen Menüs und Menükomponenten
- Pionierin und Marktführerin für Pasteten und Terrinen
- Herstellerin von Frisch-Frisch-Pasta im High Premium-Segment

Pastinella



- Spezialistin für gefüllte und ungefüllte denaturierte Frisch-Pasta
- Marktführerin im Bereich Premium-Frisch-Pasta
- Erfinderin von gluten- und laktosefreier Frisch-Pasta sowie von Pasta für Menschen mit anderen Intoleranzen und/oder Diäten

Biotta



- Der Bio-Pionier der Schweiz
- Naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte sowie Getränke-spezialitäten
- Starkes Markenportfolio: «Biotta», «Vivitz», «Traktor» und «C-ICE»
- Höchster Anspruch an Kulinarik und Qualität



Refinement – starke Traditionsmarken

Rapelli



- Traditionshandwerk
- Modernità mit einer Prisen-Geschichte
- Mastri Salumieri
- Tessiner Spezialitäten
- Höchste Markenbekanntheit in der Schweiz
- Seit 1929

Albert Spiess



- Edelstes Rohmaterial
- Bündnerfleisch = GGA-geschützter Markenartikel
- Höchstgelegene Fleisch-trocknerei Europas
- Reine Alpenluft und uralte Tradition
- Seit 1906

Möfag



- Traditionelle Schweizer Rezepte
- Reinraum-Technologie
- Innovativ, flexibel, kundenorientiert
- Effiziente Abwicklung von Kleinvolumen
- Time to market
- Seit 1978



ORIOR International

Culinor Food Group



- ORIOR Europa-Plattform mit Bearbeitung des gesamten europäischen Raums
- Premium-Frisch-Fertigmenüs und Menükomponenten für den Detailhandel und die Gastronomie in den Benelux-Staaten
- Modernste Anlagen und vielfältige Technologien

Gesa



- Frisch gepresste und schonend verarbeitete Premium-Gemüsesäfte und -konzentrate für die Getränke- und Lebensmittelindustrie
- Höchste Naturbelassenheit aller Produkte
- Breiter Vertrieb in ganz Europa

Spiess Europe



- Der Bereich Export ist verantwortlich für die Ausfuhr und die Vermarktung der Gruppenprodukte ausserhalb der Schweiz
- Bündnerfleisch «Albert Spiess of Switzerland» ist derzeit die wichtigste Export-Spezialität.



Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange	Aktienkurs per 01.03.2019	CHF 84.40
Valorennummer	11167736		
ISIN-Code	CH011 1677 362		
Ticker-Symbol	ORON		
LEI	50670020I84ZA17K9522		
UID	CHE-113.034.902		

Dividende	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Dividende pro Aktie in CHF	2.24 ¹	2.17	2.09	2.03	2.00	1.97	1.95	1.93
Dividendenerhöhung ggü. Vorjahr in %	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5	1.0	1.0	1.6

→ Im Rahmen der Strategie ORIOR 2020 wurden die Dividendenpolitik bestätigt und eine stetige Erhöhung der absoluten Dividende als Messgrösse festgelegt.

Aktienkennzahlen		31.12.18	31.12.17
Kurs der Aktie am 31.12.	in CHF	79.70	77.15
Jahreshöchst	in CHF	92.70	82.00
Jahrestiefst	in CHF	72.50	71.15
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	519.4	457.1
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.98	4.29
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	8.25	9.44
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	14.04	14.46

Bedeutende Aktionäre (Stand 20.02.2019)²

UBS Fund Management AG (CH)	10.51 %
Swisscanto Fondsleitung (CH)	5.43 %
Credit Suisse Funds AG (CH)	5.31 %
Schroders Plc (GB)	4.88 %
Rolf U. Sutter / Gruppe (CH)	3.07 %

Unternehmenskalender

11.04.19	Generalversammlung
19.08.19	Publikation Halbjahresresultat und Halbjahresbericht

¹ Antrag an die Generalversammlung vom 11. April 2019.

² Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich ab S. 12 im Geschäftsbericht 2018.

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, which are expressed in the management's own opinion, reasonable. 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. Given these risks, uncertainties and other factors, recipients of this document are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements. ORIOR AG disclaims any obligation to update these forward-looking statements to reflect future events or developments. Opinions and forward-looking information presented herein are based on general information gathered at the time of writing.