



ORIOR

EXCELLENCE IN FOOD

FOOD FESTIVAL
30 JAHRE ORIOR
EXCELLENCE IN FOOD

2022 **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 2022», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

Agenda

Geschäftsjahr 2022

- CEO-Statement CEO Daniel Lutz
- Aufstellung der ORIOR Gruppe
- Gruppeninitiativen

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

Ausblick

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

CEO-Statement zum Jubiläumsjahr

Breit abgestütztes organisches Wachstum und wesentliche Steigerung von EBIT und Nettogewinn

Nettoerlös > Steigerung Nettoerlös um 3.7% auf CHF 636.7 Mio.; organisch: +6.0%, Wechselkurseffekt -2.3%

- *Positive Haupttreiber:*
 - > *Performance Casualfood, Food Service generell und Culiner Food Group sowie Trendkategorien*
 - > *Verantwortungsvolle, schrittweise Preiserhöhungen zur teilweisen Weitergabe der erhöhten Rohstoff- und Inputkosten*
 - > *Volumenwachstum dank Innovationen und Kanalerweiterungen*
 - > *Die diversifizierte Aufstellung der Gruppe wirkte einmal mehr stabilisierend.*
- *Negative Faktoren:*
 - > *Umsatzwegfall aus Umsatzreklassifizierung und Einstellung Verkäufe nach Russland (zusammen rund CHF 6.1 Mio.)*
 - > *Inflationsraten in Europa mit Einfluss auf das Exportgeschäft*
 - > *Preisreduktion aufgrund historisch tiefer Schweinefleischpreise*

Rentabilität

- *EBITDA erreichte im Kontext des Umfelds solide, gleichbleibende CHF 64.1 Mio.; EBITDA-Marge von 10.1 % (Vorjahr: 10.4 %)*
- *Wesentliche Steigerung des EBIT um 7.2 % auf CHF 37.9 Mio. und des Nettogewinns um 10.6 % auf CHF 30.2 Mio.*
- *Positive Haupttreiber > Wachstum mit margenstarken Produktkategorien, Kanalentwicklungen, Effizienzsteigerungsmassnahmen, Preiserhöhungen, tiefere Abschreibungen*
- *Negative Faktoren > Höhere Inputkosten und damit verbundene, verzögerte schrittweise Preiserhöhungen*








Wichtige Gruppeninitiativen

- *ORIOR Strategie 2025 > Investorentag mit Zwischenbilanz zur Strategie für 2023 vorgesehen*
- *«ORIOR New Normal» / Werksentwicklung > Kapazitätserweiterungen Plant-based erfolgreich abgeschlossen*
- *Die ORIOR Verantwortung / ESG > Statutarische Verankerung, ESG Committee bestellt, 1. Platz in Corporate Governance*



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 2022: 30.9 %)

Update zu den Einflüssen der anspruchsvollen Weltwirtschaftslage (1/2)

Inputkosten

Hartweizenpreise auf anhaltend hohem Niveau, jedoch leicht rückläufig

In der Schweiz unterliegen **Schweine- und Rindfleisch** einem dynamischen Preis-anpassungsmechanismus (Auf-/Abschläge).

Andere Rohstoffe wie Geflügel, Eier, Kunststoffe etc.

Energie > deutlicher Kostenanstieg

Logistik > Generell kurze Lieferketten; Möglichkeiten der Weitergabe von Mehrkosten sehr limitiert

Handling / Massnahmen

> Die Preise bis Q2 2023 sind jetzt eingelaggt.
 > Starke Beziehungen zu den Grosskunden ermöglichen relativ unkomplizierte Preisanpassungen.

> Keine Massnahmen erforderlich

> Schrittweise Kostenüberwälzung ab Frühjahr 2022
 > Leichte Abschwächung aufgrund des Wechselkurseffekts

> Wesentlicher Anteil zu Festpreisen; 2023 und 2024 eingelaggt
 > Keine vollständige Weitergabe der Kostensteigerungen möglich
 > Effizienzsteigernde Massnahmen eingeleitet, auch mit EnAW

> Laufende partnerschaftliche Lösungsfindung mit Kunden und Lieferanten
 > Kontinuierliche Verbesserung der Distributionsplanung und der Lieferrhythmen auch in Zusammenarbeit mit den Kunden

Update zu den Einflüssen der anspruchsvollen Weltwirtschaftslage (2/2)

Einflussfaktoren

Allgemeine Stromsparmassnahmen zur Vermeidung von Stromengpässen in der Schweiz

Risiko der Kontingentierung bei ungenügender Stromlieferung

Wechselkurs

Erhebliche Abwertung des **EUR gegenüber dem CHF**: Durchschnitt 2022: 1.0053 gegenüber 2021: 1.0812 -> -7.0 %

FX-Effekt auf Konzernumsatz: -2.3 %, Schätzung FY23 bei > -1.2 % aufgrund der weiteren Aufwertung des CHF gegenüber dem EUR

Steigende Zinssätze (1. SNB-Erhöhung im Jun 22)

Geringer Einfluss auf FY22 dank tieferer Verschuldungsquote und festem Zinssatz bei Anleihe (CHF 110 Mio. zu 0.625 %; Fälligkeit Sept 23)

Neue Finanzierung per Februar 2023 umgesetzt (Syndikatskredit i. d. H. von CHF 150 Mio.)

Handling / Massnahmen

> Vorbereitung und teilweise Einführung von miteinander verknüpften Massnahmen zur Reduzierung des Strom- respektive Energieverbrauchs
> Enge Zusammenarbeit mit externen Beratern und der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW)








> Erarbeitung eines modular aufgebauten Massnahmenplans zur bestmöglichen Reaktionsfähigkeit auf eine allfällige Verschärfung der Energieversorgungssituation

> Ausbau des natürlichen Hedgings (wo immer möglich)
> Systematische FX-Absicherung von Netto-Exposures
> Effiziente Nutzung der internen Cashflows durch Cash-Pooling (CHF und EUR)

> Systematische Zinsabsicherung
> Kontinuierliches Deleveraging führt zu tieferen Zinszuschlägen

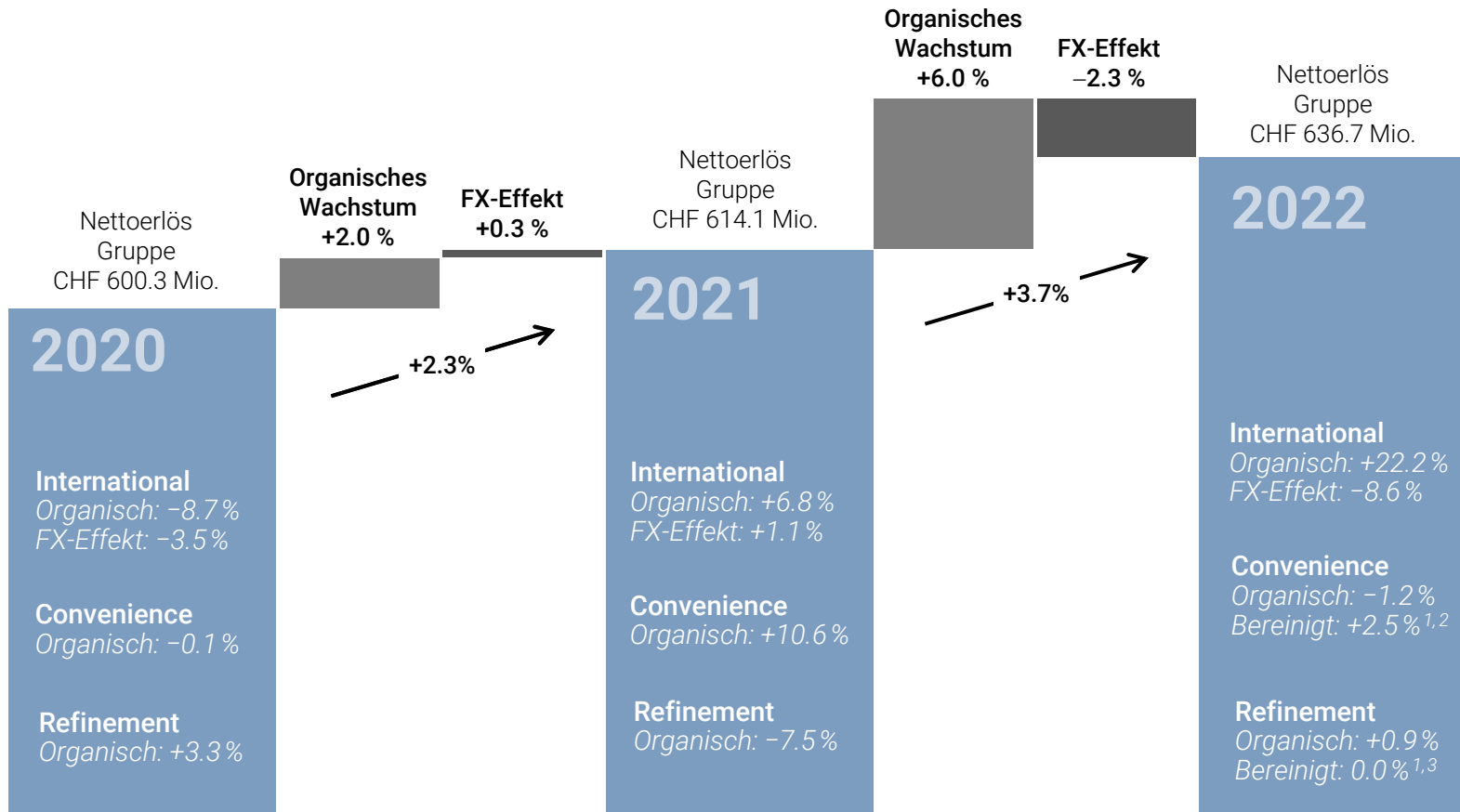
ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Highlights 2022

-  Verbesserung bei den **externen ESG-Ratings** von ISS ESG, Vigeo, MSCI, Inrate und anderen Ratingagenturen. Platz 1 im Inrate Corporate Governance Rating¹
-  Unterzeichnung der **branchenübergreifenden Vereinbarung mit dem Bund** zur Reduktion von Lebensmittelabfällen
-  Publikation des **vierten Nachhaltigkeitsberichts** von ORIOR auf der Grundlage des GRI-Standards
-  Umsetzung des neuen Klimaziels erfolgreich gestartet: **klimaneutrale Produktion** der gesamten ORIOR Schweiz seit 1. Januar 2022
-  Entscheid, die Klimaziele der ORIOR Gruppe über die nächsten zwei Jahre durch einen Beitritt zur **Science Based Target initiative** (SBTi) auf eine wissenschaftliche Basis zu stellen
-  Seit 2022 sind alle ORIOR Kompetenzzentren in ein **systematisches Nachhaltigkeitsmanagement** eingebunden, womit die Grundlage für die Umsetzung der nichtfinanziellen Berichterstattung geschaffen wurde. Scoping und Gap-Analyse sind im Gange.
-  Verankerung **ESG in den Statuten** > Der Verwaltungsrat hat eine **ESG Committee** aus seiner Mitte bestellt.

¹ <https://www.inrate.com/zrating-studie-2022.htm>

Breit getragenes organisches Wachstum von 6.0%



¹ Werkentwicklung: Volumentransfer des Segments Convenience ins Segment Refinement CHF 4.1 Mio.

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

³ Einstellung Export nach Russland in der Höhe von CHF 1.9 Mio.

ORIOR Segment Convenience

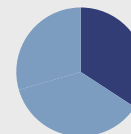
Ohne Einmaleffekte deutliches Wachstum von 2.5 %

Nettoerlös

Rückgang von -1.2% auf CHF 220.2 Mio. (VJ: +10.6%)

- Bereinigt um Einmaleffekte: +2.5%*

Das Segment Convenience erzielte 34.2% des Gruppenumsatzes.



- Haupttreiber:
 - *Fredag mit erneut sehr guter Performance*
 - *Kernsortimente mit anhaltend guter, mehrheitlich steigender Nachfrage*
 - **Umsatzreklassifizierung (Nettoverbuchung Agentenumsätze) in Höhe von CHF 4.1 Mio. sowie Umsatzverschiebung ins Segment Refinement (CHF 4.1 Mio.).*
- Markt: Food Service mit sehr erfreulicher Performance in allen Kompetenzzentren, Retail etwas unter Druck, Export von Plant-based-Produkten beeinträchtigt durch Inflation / Kaufkraftverlust in den Zielmärkten.
- Erweiterung der Produktionskapazitäten für Plant-based-Spezialitäten erfolgreich abgeschlossen.

Produkte-Highlights

- Starke Zunahme von Food-Service-Produkten und Konzepten sowie Caterings von mehreren tausend Mahlzeiten
- Frischpasta und Biotta Sortiment mit erfolgreichen Innovationen in den Kernsortimenten



ORIOR Segment Refinement

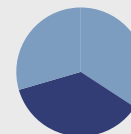
Kernsortiment mit stabiler Entwicklung

Nettoerlös

Steigerung um +0.9% auf CHF 249.1 Mio. (VJ: -7.5%)

– Bereinigt um Sondereffekte: 0.0%*

Das Segment Refinement erzielte 36.3% des Gruppenumsatzes.



- Haupttreiber:
 - *Alle Kompetenzzentren mit Volumenwachstum*
 - *Umsatztransfer aus dem Segment Convenience (CHF 4.1 Mio.)**
 - *Umsatzeinbussen aus Einstellung von Verkäufen nach Russland (CHF 1.9 Mio.)**
 - *Druck auf Topline aus Preisreduktionen aufgrund historisch tiefer Schweinefleischpreise*
- Markt: Retail volumenmässig gut, jedoch mit Preisnachlässen, Food Service mit erfreulicher Entwicklung
- Rohstoffe: Rindfleisch- und Geflügelpreise weiterhin hoch, insb. für hiesige Rohstoffe und Bio-Qualität; Schweinefleisch mit historisch tiefen Preisen

Produkte-Highlights

- Terroir- und Kernsortimente erweitert um neue Spezialitäten (z. B. Pure Nature, Räucherspezialitäten, Speck etc.)
- Neue Brückenschläge erfolgreich aufgegleist (z. B. MyEnergy bei Casualfood)



ORIOR Segment International

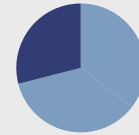
Sehr gute Entwicklung dank Volumenwachstum, neuer Kanäle und Preiserhöhungen

Nettoerlös

Steigerung um +13.6% auf CHF 189.7 Mio.

- Organisch: +22.2% (VJ: +6.8%)
- FX-Effekt: -8.6% (VJ: +1.1%)

Das Segment International erzielte 29.5% des Gruppenumsatzes.



- Haupttreiber:
 - *Culinor Food Group mit gutem Wachstum dank Innovationskraft, Erweiterung Kundenbasis und Preiserhöhungen*
 - *Casualfood mit weiterem, starkem Wachstum sowie mit zusätzlichen Neueröffnungen*
 - *Gesa weiterhin positiv unterwegs; Spiess Europe spürt Druck aus der Inflation auf hochpreisiges Sortiment*

Produkte- und Konzept-Highlights

- Flughafen Berlin: neue Konzepte erfolgreich eröffnet
- Frische, Bio, Qualität und natürliche Zutaten ungebrochen im Trend
- Erfolgsversprechende neue Brückenschläge mit Le Patron, Albert Spiess und Fredag lanciert



Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	2022	2021	Δ in %
Nettoerlös	636.7	614.1	+3.7%
Warenaufwand / Bestandesänderung	-334.2	-339.1	
Bruttogewinn	292.5	275.0	+6.4%
in % vom Nettoerlös	45.9%	44.8%	+116 Bps
EBITDA	64.1	64.1	+0.0%
in % vom Nettoerlös	10.1%	10.4%	-37 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-26.2	-28.7	
EBIT	37.9	35.4	+7.2%
in % vom Nettoerlös	6.0%	5.8%	+19 Bps

- Steigerung des Bruttogewinns um 6.4%, was zu einer Bruttomarge von 45.9% führt:
 - *Haupttreiber sind das Wachstum von Casualfood sowie margenstarke Sortimente und verantwortungsvolle Preiserhöhungen.*
- EBITDA auf Vorjahresniveau, Haupttreiber: Preisweitergaben, Inputkosten, Flexibilisierung der Kostenstrukturen und Optimierungen in den Prozessen, Wegfall von Unterstützungsleistungen im Zusammenhang mit Corona
- EBIT-Steigerung auf CHF 37.9 Mio. (+7.2%), insbesondere dank tieferer Abschreibungen, des starken Schweizer Frankens und Einmaleffekten im Vorjahr

Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	2022	2021	Δ in %
EBIT in % vom Nettoerlös	37.9 6.0%	35.4 5.8%	+7.2% +19 Bps
Finanzergebnis	-2.5	-3.4	
Konzernergebnis vor Steuern in % vom Nettoerlös	35.4 5.6%	31.9 5.2%	+10.8%
Ertragssteuern	-5.0	-4.8	
Minderheitsanteile	0.2	-0.2	
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR in % vom Nettoerlös	30.2 4.7%	27.3 4.4%	+10.6%

- Finanzergebnis enthält Gewinn aus dem Joint Venture Smartseller und Gewinne von Zins- und Währungsabsicherungsinstrumenten
- Der gewichtete durchschnittliche Ertragssteuersatz beträgt 16.6%; leicht unter Vorjahresniveau (Vorjahr: 17.0%); aber innerhalb der mittelfristig erwarteten Bandbreite von 14.0% bis 18.0%
- EPS: Steigerung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie von CHF 4.19 auf CHF 4.61 dank ausgezeichneter Performance im Jahr 2022

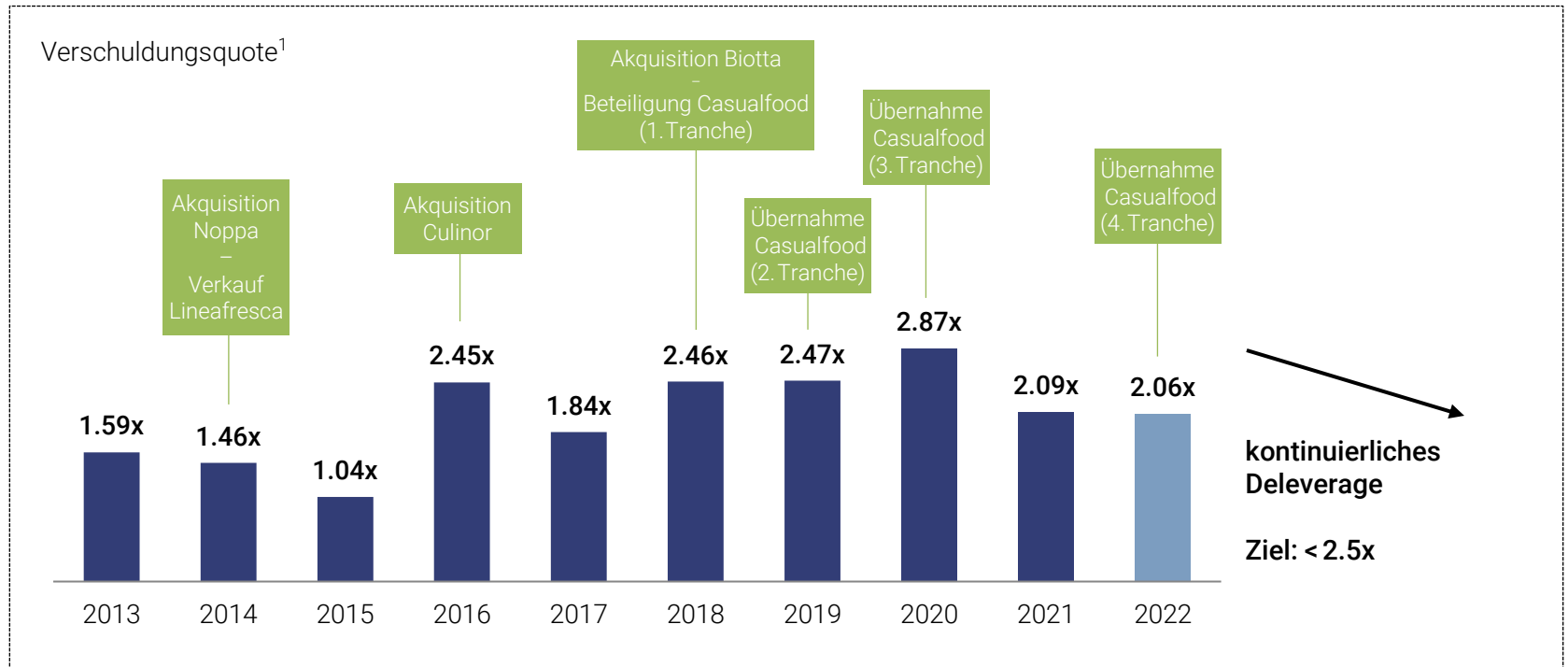
Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	31.12.2022		31.12.2021	
Umlaufvermögen	192.2	50.2%	185.3	49.1%
Sachanlagen	129.4		122.7	
Immaterielle Anlagen	55.8		64.8	
Finanzanlagen	5.8		4.2	
Total Aktiven	383.1	100.0%	377.1	100.0%

in Mio. CHF	31.12.2022		31.12.2021	
Fremdkapital	301.6	78.7%	296.8	78.7%
Eigenkapital	81.6	21.3%	80.3	21.3%
Total Passiven	383.1	100.0%	377.1	100.0%

- Laufende Abnahme der Immateriellen Anlagen durch ordentliche Amortisationen
- Konstante Eigenkapitalquote von 21.3% (Schattenrechnung inkl. Goodwill 37.7%) trotz 4. Tranche Casualfood (Goodwillverrechnung mit Eigenkapital i. d. H. von 10.0 Mio.) und erhöhter Dividendenausschüttung
- Keine wesentlichen Bilanzveränderungen gegenüber dem Vorjahr

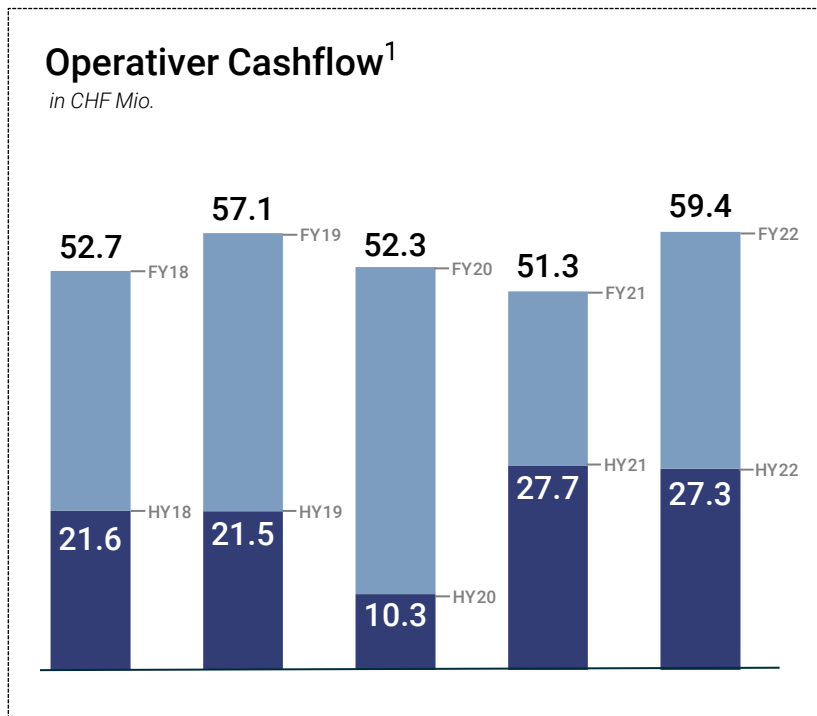
Verschuldungsquote



- Übernahme vierte und letzte Tranche an Casualfood (11 %) im September 2022
- Weitere Verbesserung der Verschuldungsquote dank des guten Cashflows
- Deleverage-Politik wird weiterhin konsequent fortgesetzt

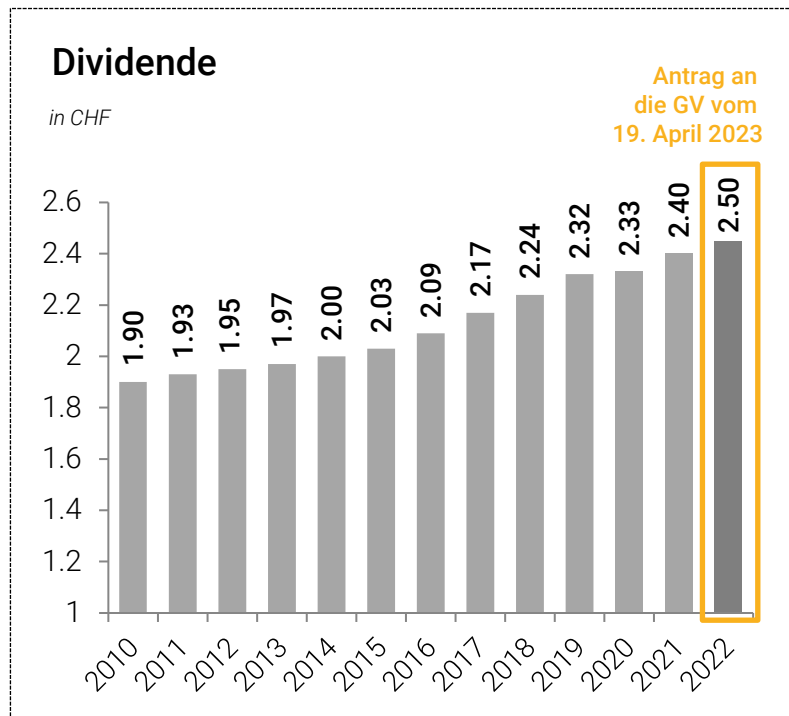
¹ 2013–2016 auf Basis IFRS

Operativer Cashflow und Dividende



¹ 2018–2021 Restated

- Steigerung des operativen Cashflows dank des guten organischen Wachstums und aktiver Bewirtschaftung des Umlaufvermögens



- Attraktive Dividendenpolitik mit stetiger Steigerung der absoluten Dividende bestätigt
- Antrag einer Dividende von CHF 2.50 je Aktie (Erhöhung +4.1%)

Ausblick ORIOR Gruppe

Generelle Einschätzung

- *Breit abgestützte und diversifizierte positive Entwicklung erwartet*
- *Inputkosten: höhere Inputkosten über gesamtes Geschäftsjahr erwartet*
- *Weiterhin anhaltend anspruchsvolle geopolitische Lage*

Umsatz > breit abgestütztes organisches Wachstum (Preis und Volumen) von 4.0–6.5 % erwartet

- Segment International mit erneut starkem Wachstum, Frequenzzahlen und Reisetätigkeit dürften weiter ansteigen, Neueröffnungen von Konzepten sowie Lancierung von Innovationen im Frisch-Convenience-Segment erwartet
- Segment Convenience mit ebenfalls wesentlichem positivem Wachstum: Haupttreiber bleiben Plant-based-Produkte, Frischpasta und Food Service generell
- Segment Refinement dank etablierter Terroir-Sortimente mit stabiler Performance, trotz historisch tiefer Schweinefleischpreise

	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)

Ausblick ORIOR Gruppe

EBITDA > absolute Steigerung des EBITDA

- Nachhaltiges und breit abgestütztes Wachstum mit guten Margen
- Partnerschaftliche Lösungsfindung für verantwortungsvolle Preisweitergaben im Kontext der höheren Inputkosten
- Produktivitätssteigerungen sowie Flexibilisierung der Kosten und Prozesse mit weiterem positivem Einfluss
- Steigende Inputkosten, auch über Rohstoffe hinaus für Energie, Verpackung, Transport etc.

	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 %

- Steuerquote in der erwarteten mittelfristigen Bandbreite

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

- CAPEX 2022 beinhaltete neben ordentlichen / operativen auch strategische Investitionen (Werksentwicklung).

Ausblick Segment Convenience

Breit getragenes, gutes Preis- und Volumenwachstum

Positive Treiber:

- Plant-based-Sortiment und Tofu, auch Innovationen, Brückenschläge sowie Sortiments- und Kanalerweiterungen
- Geflügelprodukte, inkl. Snacking
- 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 in Glas, Erweiterung Sortiment 2.5 dl

Herausforderungen:

- Hohe Inflationsrate / Kaufkraftverlust in Plant-based-Zielmärkten ausserhalb CH
- Umsatzverschiebung ins Segment Refinement (CHF 1.7 Mio.)
- Eingeschränkte Rohstoffverfügbarkeiten und hohe Preise, insbesondere bei qualitativ hochstehenden und nachhaltigen Rohstoffen



Ausblick Segment Refinement

Stabiles bis leichtes Preis- und Volumenwachstum

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
- Umsatzverschiebung vom Segment Convenience (CHF 1.7 Mio.)

Herausforderungen:

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



Ausblick Segment International

Anhaltend sehr erfreuliches Preis- und Volumenwachstum

Positive Treiber:

- Innovationen, Weiterentwicklung und Sortimentsausweitungen in den neuen Absatzkanälen in den Benelux-Staaten
- Home-Delivery-Bereich dank breiterer Kundenbasis weiterhin steigend
- Gesa mit weiterhin guter Entwicklung, getragen vom Trend Bio und Kleingebinde
- Weiter steigende Reisetätigkeit / Reisefrequenzen
- Neueröffnung von weiteren neuen Konzepten in BER

Herausforderungen:

- Hohe Inflationsraten und entsprechende Preissensitivität bei Premium-Produkten
- 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 28.02.2023 CHF 71.70

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		31.12.22	31.12.21
Kurs der Aktie am 31.12.	in CHF	73.30	89.90
Jahreshöchst (Januar–Dezember)	in CHF	92.80	98.70
Jahrestiefst (Januar–Dezember)	in CHF	65.80	70.10
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	479.6	588.2
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.61	4.19
Operativer Cashflow pro Aktie	in CHF	9.10	7.58
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	12.49	12.04

Bedeutende Aktionäre (Stand 28.02.2023)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

19.04.23	Generalversammlung
23.08.23	Publikation Halbjahresresultat / Halbjahresbericht 2023
19.09.23	Investorentag

¹ Antrag an die Generalversammlung vom 19. April 2023

² Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf S. 14 im Geschäftsbericht 2022

Standorte ORIOR

ORIOR International



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



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



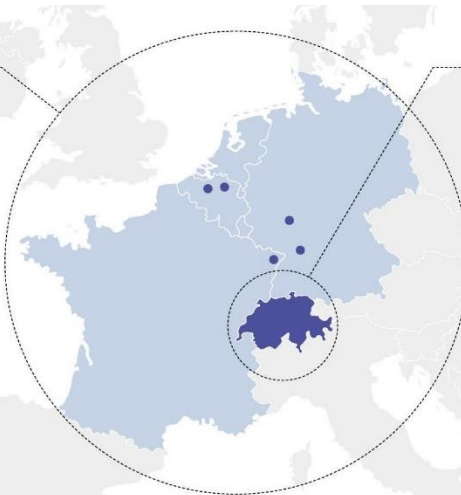
Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)
 Biologische Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie.



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.