



**ORIOR Gruppe**  
JAHRESRESULTAT 2025

## Agenda

- Statement
- Fakten
- Wesentliche Reduktion der Verschuldung
- Neuausrichtung des Segments Refinement
- Übernahme Pasta-Manufaktur Gaetarelli
- ORIOR Segmente
- ORIOR – Strategische Neuausrichtung

Monika Friedli-Walser, Delegierte des Verwaltungsrats

- Kennzahlen FY25
- ESG/Nachhaltigkeit bei ORIOR
- Ausblick FY26

CFO Sacha D. Gerber

## Statement

**ORIOR hat gehalten, was wir versprochen haben – wir haben sogar etwas mehr geliefert als versprochen!**

Das ist kein Zufall. Fokus, operative Disziplin und klare Prioritäten haben uns dahin gebracht.

Wir wollen Ihr Vertrauen zurückgewinnen – und wir sind überzeugt:

ORIOR ist es wert!

## Fakten

- Organisches Wachstum übertrifft kommunizierte Guidance (–4% bis –6%) > erreicht: –1.5%
- EBITDA-Marge am oberen Ende der Erwartungen (5.8% bis 6.2%) > erreicht: 6.3%
- Signifikante Reduktion der Nettoverschuldung um 29 Mio., ohne Verkauf einer Business Unit
- Stärkung der Bilanz

## Wesentliche Reduktion der Nettoverschuldung und Stärkung der Bilanz

Die Massnahmen stärken Kapital- und Ertragskraft, Marktposition und Widerstandsfähigkeit – nachhaltig.

- Verkauf einer nicht betriebsnotwendigen Liegenschaft in Churwalden erfolgreich abgeschlossen.
- Sale-and-lease-back der betrieblichen Liegenschaft in Zuzwil realisiert.
- Neuverhandlung der Mietverträge und langfristige Sicherung interessanter Konditionen für operativ wichtige Liegenschaften.
- Betroffene Massnahmen:
  - Schärfung der Ausrichtung;
  - Neuausrichtung des Segments Refinement;
  - Vereinfachung der Gruppenstruktur.
- Mit dem Bankensyndikat konnte eine Verlängerung des Kreditrahmenvertrags bis 30.09.2029 vereinbart werden.

## Übernahme der Pasta-Manufaktur Pastificio Gaetarelli

- Gaetarelli ist eine italienische Pasta-Manufaktur mit rund 30 Mitarbeitenden und langjährige Partnerin unserer Business Unit Pastinella. Die Übernahme stärkt unsere Position im Premium-Segment Frisch-Pasta und steigert unsere Innovationskraft, im Retail und im Food Service.
- Per 25. Februar 2026 haben wir Pastificio Gaetarelli vollständig übernommen: 81% für einen mittleren einstelligen Millionenbetrag, nachdem wir seit 2022 mit 19% beteiligt waren.
- Gaetarelli bleibt eigenständig, mit Sitz in Italien und mit unternehmerischer Identität – geführt von Pastinella.



## Neuausrichtung des Segments Refinement

**Albert Spiess wird neu ausgerichtet – zurück zur Profitabilität, mit Fokus auf die Kernprodukte und die Marke.**

- Die Produktion aller Albert Spiess Produkte ohne direkten Bündner Bezug sowie Slicing und Kommissionierung werden bis Mitte 2026 schrittweise zu Rapelli nach Stabio transferiert. Der Standort Schiers wird auf Warenannahme, Salzerei und Teile der Administration reduziert.
- Der Ganda-Direkt-Shop in Landquart ist geschlossen.
- **Was bleibt:** die höchstgelegene Trocknerei Europas in Davos Frauenkirch!
- Rapelli wird mit einem mittleren einstelligen Millionenbetrag ausgebaut, um das zusätzliche Volumen zu bewältigen. Die Investitionen haben begonnen – der Transfer läuft nach Plan.

## Vereinfachung der Gruppenstruktur

ORIOR vereinfacht die Gruppenstruktur – rechtlich und organisatorisch. Ziel: schlanke Prozesse, weniger administrativer Aufwand, mehr Effizienz.

- Zusammenführung diverser Tochtergesellschaften in die ORIOR Food AG (Rapelli, Albert Spiess, Fredag, Pastinella und Le Patron). Ziel ist es, mittelfristig Kosten und Aufwendungen zu senken und Prozesse zu verschlanken.
- Weitere Vereinfachungen der Gruppenstruktur werden überprüft.

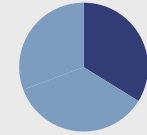
## ORIOR Segment Convenience

Food-Service-Kanal erneut positiv, Retail-Umsätze nicht auf Vorjahresniveau

### Nettoerlös

Rückgang um -4.5% auf CHF 200.1 Mio. (VJ: -4.7%)

Das Segment Convenience erzielte 31.9% des Gruppenumsatzes.



### Positive Haupttreiber:

- Food-Service-Kanal mit erneut positiver Entwicklung
- Neu gewonnene Volumenaufträge
- Zusätzliche Neukunden

### Herausforderungen:

- Absatz im klassischen Retail rückläufig
- Entwicklung Plant-based-Export nach wie vor unbefriedigend
- Ausschreibungen
- Produktmixverschiebungen



## ORIOR Segment Refinement

Restrukturierung des Segments Refinement verläuft planmässig

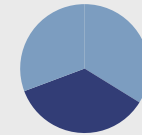
### Nettoerlös

Rückgang um -0.3% auf CHF 248.1 Mio. (VJ: +1.3%)

Organisch: +2.2%

Akquisitorisch: -2.5%

Das Segment Refinement erzielte 36.7% des Gruppenumsatzes.



### Positive Haupttreiber:

- Volumentransfer von Albert Spiess zu Rapelli verläuft planmässig
- Preiserhöhungen konnten teilweise weitergereicht werden
- Erneut positive Performance Möfag; klare Positionierung im Discounter-Segment

### Herausforderungen:

- Restrukturierung
- Devestition Gastro-Plattformen Albert Spiess
- Volatile Rohstoffpreise und -verfügbarkeiten



## ORIOR Segment International

Gesa mit sehr guter Performance; Die Einstellung des niederländischen Grossauftrags drückt auf Umsatz

### Nettoerlös

Rückgang um -2.9 % auf CHF 197.9 Mio. (VJ: +2.5 %)  
Organisch: -1.3 % (VJ: +4.5 %)

Das Segment International erzielte  
31.4 % des Gruppenumsatzes.



### Positive Haupttreiber:

- Gute Entwicklung des Kerngeschäfts in Belgien
- Gesa mit sehr guter Performance
- Erfolgreiche Durchsetzung von Preiserhöhungen aufgrund höherer Rohstoffpreise
- Neueröffnungen von Outlets bei Casualfood
- Unrentable Bahnhofstandorte konnten zurückgegeben werden
- Neue Verträge mit Jumbo und IKEA international

### Herausforderungen:

- Einstellung des Grossauftrags eines niederländischen Kunden
- Schliessung eines kleineren Produktionswerks in Olen (Belgien)



## Strategische Neuausrichtung für nachhaltiges Wachstum

Der Verwaltungsrat hat die **strategische Neuausrichtung definiert**. Ziel ist nachhaltiges und profitables Wachstum dank klarer Positionierung sowie dank konsequenter Ausrichtung auf **demografische und gesellschaftliche Veränderungen** und die steigende Nachfrage nach **Ernährungslösungen** in den Bereichen **Well-being und Care**.

- Zielgruppen: Healthy Aging, Millennials und GenZ >> generationenübergreifendes Marktpotenzial.
- Markttrends: Qualität der Lebensmittel, funktionale Inhaltsstoffe, Care, Well-being, bewusst geniessen.
- Positionierung: als integrierter Lösungsanbieter für Retail und Food Service, To go an Flughäfen.
- Stärken: Marken, industrielle Kompetenz, Marktkenntnisse, lokale Verankerung, skalierbare Plattformen.
- Kernkategorien (Ziel: Category Captain) : Frischmenüs und Menükomponenten, Frisch-Pasta, biologische Säfte, Terrinen und Pasteten, Convenience, Tessiner Charcuterie inkl. Salami.
- Wachstumstreiber: Ganzheitliche Ernährungslösungen (z.B. Mittagstisch, Altersverpflegung, Sortimente und Konzepte mit besonderem Ernährungsvorteil).
- Struktur: Aktuelle Aufstellung (inkl. Culinor) wird als richtig angesehen.

## Agenda

- Statement
- Fakten
- Wesentliche Reduktion der Verschuldung
- Neuausrichtung des Segments Refinement
- Übernahme Pasta-Manufaktur Gaetarelli
- ORIOR Segmente
- ORIOR – Strategische Neuausrichtung

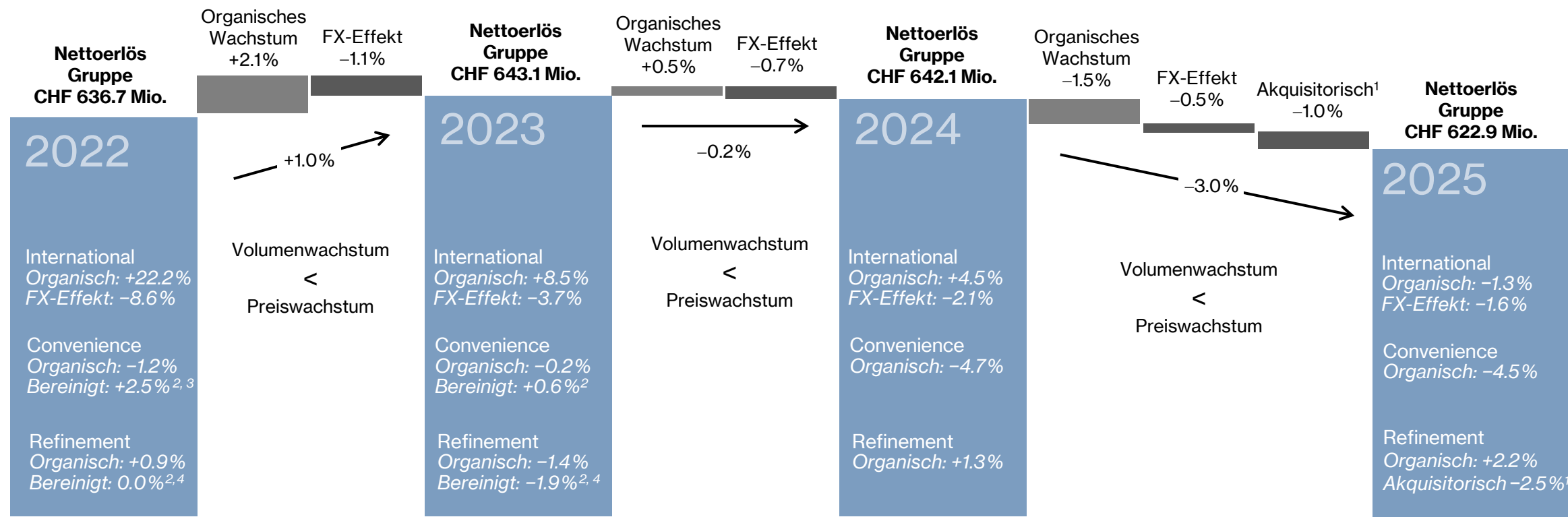
Monika Friedli-Walser, Delegierte des Verwaltungsrats

- Kennzahlen FY25
- ESG/Nachhaltigkeit bei ORIOR
- Ausblick FY26

CFO Sacha D. Gerber

# Organische Veränderung von **-1.5%**

Sonder- und Einmaleffekte beeinflussen die Topline



<sup>1</sup> Verkauf von zwei Gastronomie-Depots der Albert Spiess AG an die Mèrat AG.

<sup>2</sup> Werkentwicklung: Volumentransfer des Segments Convenience in das Segment Refinement.

<sup>3</sup> Umsatzreklassifizierung (Agentenumsätze) im Segment Convenience von CHF 4.1 Mio.

<sup>4</sup> Einstellung Export nach Russland.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung | Nettoerlös – EBIT

in Mio. CHF	Jan–Dez 2025	Jan–Dez 2024	Δ in %
<b>Nettoerlös</b> Warenaufwand/Bestandesänderung	<b>622.9</b> –341.5	<b>642.1</b> –345.5	–3.0 %
<b>Bruttogewinn</b> in % vom Nettoerlös	<b>281.4</b> 45.2 %	<b>296.6</b> 46.2 %	–5.1 % –101 bps
<b>EBITDA</b> in % vom Nettoerlös	<b>42.9</b> 6.9 %	<b>22.5</b> 3.5 %	+90.7 % +338 bps
<b>Adjusted EBITDA</b> in % vom Nettoerlös	<b>39.0</b> 6.3 %	<b>39.8</b> 6.2 %	–1.9 % +7 bps
Abschreibungen und Amortisationen	–28.8	–54.4	
<b>EBIT</b> in % vom Nettoerlös	<b>14.1</b> 2.3 %	<b>–31.9</b> –5.0 %	+723 bps

- Nettoerlös: tangiert durch rückläufigen Retail-Umsatz sowie Verkauf von 2 Gastronomie-Depots
- Bruttomarge: Rückgang aufgrund negativen Mixeffekts infolge auslistungsbedingter Verschiebung zu margenschwächeren Produkten; höhere Fleischpreise belasteten den Schweizer Markt
- EBITDA: im Berichtsjahr entlastet durch Sondereffekte und Bereinigungen in Höhe von CHF 3.9 Mio. (im Vorjahr Belastung von 27.6 Mio., siehe Folie 16)
- Adjusted EBITDA: positiv bereinigt um CHF 3.9 Mio. aufgrund teilweiser Auflösung von Restrukturierungskosten, Verpflichtungen und Rechtskosten
- EBIT: Im Vorjahr Wertminderungen in Höhe von CHF 26.9 Mio. (Einstellung des Werkentwicklungsprojekts und Impairment bei der Albert Spiess AG)

## Überblick Sondereffekte und Bereinigungen im EBITDA

	2025	2024
<b>Einstellung Werkentwicklungsprojekt</b>	CHF 0.0 Mio.	CHF –4.7 Mio.
<b>Lagerbewertungsdifferenz Albert Spiess</b>	CHF 0.0 Mio.	CHF –5.7 Mio.
<b>Restrukturierung Albert Spiess</b>	CHF –1.5 Mio.	CHF 0.0 Mio.
<b>Verpflichtungen Casualfood</b>	CHF 2.5 Mio.	CHF –4.5 Mio.
<b>Einstellung Volumenauftrag Culinor</b>	CHF 4.5 Mio.	CHF –10.1 Mio.
<b>Umstrukturierungen und Rechtskosten</b>	CHF –1.1 Mio.	CHF –2.7 Mio.
<b>M&amp;A</b>	CHF –0.5 Mio.	CHF 0.0 Mio.
<b>Total</b>	<b>CHF 3.9 Mio.</b>	<b>CHF –27.6 Mio.</b>
<b>davon Adj. EBITDA</b>	CHF 3.9 Mio.	CHF –17.3 Mio.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	2025	2024	Δ in %
<b>EBIT</b> in % vom Nettoerlös	<b>14.1</b> 2.3%	<b>-31.9</b> -5.0%	+723 bps
Assoziierte Unternehmen	0.2	0.6	
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-5.6</b>	<b>-4.4</b>	
<b>Konzernergebnis vor Steuern</b> in % vom Nettoerlös	<b>8.6</b> 1.4%	<b>-35.7</b> -5.6%	
<b>Ertragssteuern</b>	<b>0.7</b>	<b>0.5</b>	
<b>Konzernergebnis Aktionäre</b> in % vom Nettoerlös	<b>9.4</b> 1.5%	<b>-35.2</b> -5.5%	

- Assoziierte Unternehmen: Smartseller
- Finanzergebnis: inkl. Zinsaufwendungen, Fremdwährungseffekt, Bankgebühren/-kommissionen und Ergebnisse aus Zins- und Währungsabsicherungsinstrumenten
- Finanzaufwand: höhere Kosten aufgrund Anpassung des syndizierten Kreditrahmenvertrags sowie tieferer Erfolg aus der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten
- Steuerergebnis: Auflösung von latenten Ertragssteuern grösser als laufender Steueraufwand

## Konsolidierte Erfolgsrechnung | H1 und H2 25 vs 24

in Mio. CHF	Restated			Restated		
	Jan–Jun 2025	Jan–Jun 2024	Δ in %	Jul–Dez 2025	Jul–Dez 2024	Δ in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>304.9</b>	<b>314.0</b>	-2.9%	<b>318.1</b>	<b>328.1</b>	-3.1%
Warenaufwand / Bestandesänderung	-166.8	-164.7		-174.7	-180.8	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>138.0</b>	<b>149.3</b>	-7.5%	<b>143.4</b>	<b>147.3</b>	-2.6%
in % vom Nettoerlös	45.3%	47.6%	-227 bps	45.1%	44.9%	+20 bps
<b>EBITDA</b>	<b>16.3</b>	<b>22.9</b>	-28.7%	<b>26.6</b>	<b>-0.4</b>	+847 bps
in % vom Nettoerlös	5.4%	7.3%	-193 bps	8.4%	-0.1%	
<b>Adjusted EBITDA</b>	<b>16.3</b>	<b>22.9</b>	-28.7%	<b>22.7</b>	<b>16.9</b>	+34.4%
in % vom Nettoerlös	5.4%	7.3%	-193 bps	7.1%	5.1%	+199 bps
<b>Konzernergebnis Aktionäre</b>	<b>1.3</b>	<b>6.3</b>	-78.9%	<b>8.0</b>	<b>-41.5</b>	
in % vom Nettoerlös	0.4%	2.0%		2.5%	-12.7%	

## Konsolidierte Geldflussrechnung

in Mio. CHF	Jan–Dez 2025	Jan–Dez 2024
EBITDA	42.9	22.5
Cash Flow aus Betriebstätigkeit aus Veränderung Nettoumlaufvermögen	10.7	–39.3
Bezahlte Steuern	–6.6	–5.1
Veränderung und Inanspruchnahme von Rückstellungen	–10.0	14.9
Andere	–0.1	+1.3
<b>Cash Flow aus Betriebstätigkeit</b>	<b>36.8</b>	<b>–5.6</b>
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>	<b>–2.5</b>	<b>–37.2</b>
Dividenden	0.0	–16.4
Tilgung / Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	–33.2	61.2
Bezahlte Zinsen und Finanzierungskosten	–4.9	–5.3
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>–38.1</b>	<b>39.5</b>
Netto Abnahme der flüssigen Mittel	–3.8	–3.4
<b>Flüssige Mittel per 31.12.</b>	<b>8.8</b>	<b>12.6</b>

- Cash Flow aus Betriebstätigkeit ist positiv beeinflusst durch Net-Working-Capital-Massnahmen, dafür Cash-Out aus Inanspruchnahme von Rückstellungen
- Cash Flow aus Investitionstätigkeit: im Vorjahr grössere Investitionen in Sachanlagen sowie im Berichtsjahr Zufluss aus Verkauf von Sach- und Finanzanlagen in Höhe von CHF 11.3 Mio.
- Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit: Tilgung von Finanzverbindlichkeiten aufgrund positiven Free Cash Flows sowie Sistierung der Dividendenzahlungen

## Konsolidierte Bilanz









in Mio. CHF	31.12.2025		31.12.2024	
Umlaufvermögen	178.6	55.8%	189.1	54.2%
Sachanlagen	102.0		114.1	
Immaterielle Anlagen	34.4		40.5	
Finanzanlagen	5.1		5.4	
<b>Total Aktiven</b>	<b>320.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>349.1</b>	<b>100.0%</b>

in Mio. CHF	31.12.2025		31.12.2024	
Fremdkapital	280.4	87.6%	318.3	91.2%
Eigenkapital	39.7	12.4%	30.8	8.8%
<b>Total Passiven</b>	<b>320.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>349.1</b>	<b>100.0%</b>

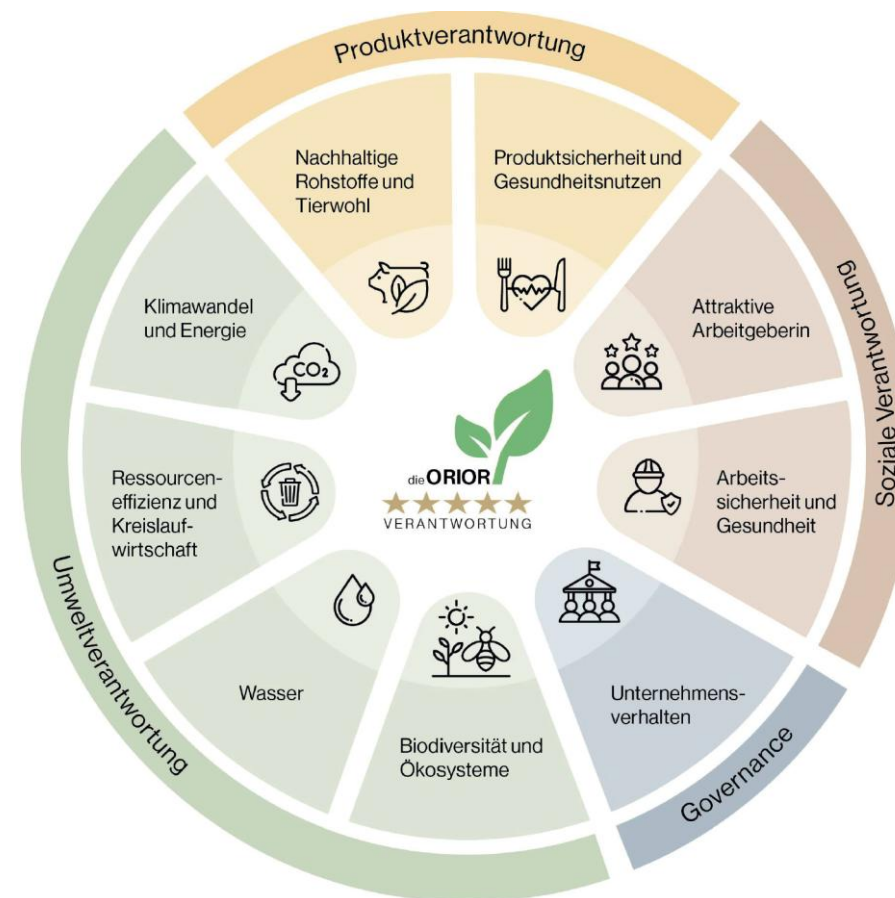
- Umlaufvermögen: tiefere Forderungen und flüssige Mittel sowie Reduktion Warenlager
- Sachanlagen: Veräusserung Betriebsliegenschaft Möfag sowie tiefere Investitionen in Sachanlagen
- Immaterielle Anlagen: ordentliche Amortisationen
- Eigenkapitalquote exkl. Goodwill 12.4%: Konzernergebnis 2025 und Sistierung Dividende
- Eigenkapitalquote (Schattenrechnung) inkl. Goodwill: 28.8%
- Nettoverschuldung / Adj. EBITDA-Quote 3.90x (VJ: 4.56x)

# ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

## Highlights 2025

-  Achter **ORIOR Nachhaltigkeitsbericht nach GRI** publiziert.
-  Erstes Berichtsjahr gemäss der **ORIOR Nachhaltigkeitsstrategie 2030**.
-  Offizielle Validierung der eingereichten Klimaziele (**SBTi Targets**) konnte im Sommer 2025 abgeschlossen werden.
-  **Food-Waste-Intensität** konnte um weitere 10% reduziert werden.
-  Wesentliche **Reduktion der Emissionen** (absolut und anteilig) in Scope 1, 2 und 3.
-  Weitere **Reduktion der Energie- und der Wasserintensität**.
-  Erstes durch **internen ORIOR Klimafonds** finanziertes Projekt abgeschlossen: Rauchgaskühler bei Pastinella.
-  Gruppenweiter **Lieferantenkodex** stärkt das zunehmend wichtige Lieferkettenmanagement.

## ORIOR Nachhaltigkeitsstrategie 2030



## Guidance 2026

	Guidance FY 2026	FY 2025
Organisches Umsatzwachstum <sup>1</sup>	-3.0% bis -6.0%	-1.5%

<sup>1</sup> Zu konstanten Wechselkursen und nach Bereinigung um Akquisitionen/Devestitionen sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis

	Guidance FY 2026	FY 2025
Adjusted EBITDA-Marge <sup>2</sup>	6.3% bis 6.6%	6.3%

<sup>2</sup> Ohne Aufwendungen aus Unternehmenstransaktionen und einmalige Aufwendungen

	Guidance FY 2026	FY 2025
CAPEX	CHF 20 bis 24 Mio.	CHF 18 Mio.

Im Kontext der strategischen Neuausrichtung hat sich der Verwaltungsrat mittelfristige Finanzziele gesetzt: EBITDA > 7.5% und Verschuldung < 3x. Bei einer Verschuldung von wesentlich unter 3x und einem guten Free Cash Flow soll die Kapitalrückführung an die Aktionäre wieder aufgenommen werden. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass wir mittelfristig zu einem organischen Umsatzwachstum zurückfinden.

- Der schweizerische Detailhandel und volatile Rohstoffpreise (Schweinefleischpreis sinkt voraussichtlich) nach wie vor anspruchsvoll
- Wachstum mit Food Service Schweiz und strategischen Wachstumstreibern wie z. B. Care- und Well-being-Sortimenten
- Retail bleibt relevanter Absatzkanal und wird mit vielen neuen Innovationen aktiv bearbeitet
- Stärkung der strategischen Position im Premium Segment Frisch-Pasta, dank Übernahme der Pasta-Manufaktur Gaetarelli in Italien
- Fokus auf Investitionen in bestehende Produktionsstätten

# ORIOR



EXCELLENCE IN FOOD

## Dezentrales Geschäftsmodell

Dezentrale Aufstellung, starke Marken- und Produktwelten und breite Diversifikation



### Kompetenzzentrenphilosophie

- Fokus auf Kernkompetenzen
- Nähe zum Markt sowie Schnelligkeit und Agilität dank gelebter Individualität
- Starke regionale Verankerung

### 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

## Aktieninformationen

<b>Kotierung</b>	SIX Swiss Exchange	<b>Ticker-Symbol</b>	ORON
<b>Valorennummer</b>	11167736	<b>LEI</b>	50670020184ZA17K9522
<b>ISIN-Code</b>	CH011 1677 362	<b>UID</b>	CHE-113.034.902

<b>Dividende</b>	<b>2025</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Dividende pro Aktie in CHF	0.00	0.00	2.51	2.50	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	0.0	0.0	0.4	4.1	3.0	0.4	3.6	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5

<b>Aktienkennzahlen</b>		<b>31.12.25</b>	<b>31.12.24</b>
Kurs der Aktie am 31.12.	in CHF	13.60	42.10
Jahreshöchst (Januar–Dezember)	in CHF	42.80	77.10
Jahrestiefst (Januar–Dezember)	in CHF	10.78	36.40
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	89.0	275.4
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	1.43	–5.38
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	5.64	–0.86
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	6.07	4.71

### **Bedeutende Aktionäre (Stand 24.03.2026)<sup>1</sup>**

UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	14.82 %
Tobias Weber / Emil Weber (Schweiz)	12.0 %
LLB Swiss Investment AG (Schweiz)	3.317 %

### **Unternehmenskalender**

- 8. April 2026: Publikation Bericht über nichtfinanzielle Belange
- 8. April 2026: Versand Einladung zur Generalversammlung
- 24. April 2026 (11.00 Uhr, MESZ): Schliessung Aktienregister
- 4. Mai 2026: Generalversammlung der ORIOR AG, The Hall Dübendorf

<sup>1</sup> Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf den Seiten 14 und 15 im Geschäftsbericht 2025.

# Standorte ORIOR

## ORIOR International



**Culinor Food Group, Destelbergen (B)**  
Gekühlte Premium Frischmenüs und Menükomponenten.



**Vaco's Kitchen, Olen (B)**  
Cuisson Sous-Vide, Chefmahlzeiten, Menükomponenten.



**Gesa, Neuenstadt-Stein (D)**  
Biologische Gemüsesäfte B2B.



**Spiess Europe, Haguenau (F)**  
Kommissionierung und Vertrieb.



**Casualfood, Frankfurt (D)**  
Reisegastronomie.

## ORIOR Schweiz



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



**Le Patron, Böckten**  
Pasteten und Terrinen, Frischmenüs, Menükomponenten.



**Pastinella, Oberentfelden**  
Frische, gefüllte und ungefüllte Pasta.



**Rapelli, Stabio**  
Tessiner Charcuterie-Spezialitäten.



**Albert Spiess, Schiers**  
Bündner Fleischspezialitäten.



**Möfag, Zuzwil**  
Fürstenländer Spezialitäten.



**Biotta, Tägerwilen**  
Biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.

## Disclaimer

Bei dieser Präsentation handelt es sich weder um einen Prospekt im Sinne des Schweizerischen Obligationenrechts noch um einen Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der Six Swiss Exchange AG oder um einen Prospekt im Sinne anderer anwendbarer Gesetze.

Diese Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder zur Ausgabe von Wertpapieren noch eine Aufforderung oder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar, noch ist diese Präsentation oder ihre Verteilung ganz oder teilweise die Grundlage für einen Vertrag oder eine Anlageentscheidung in Bezug auf Wertpapiere.

Die Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements der ORIOR AG beruhen. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebrachten Erwartungen auf vernünftigen Annahmen beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Leistung oder die Erfolge der ORIOR AG oder der Branche wesentlich von den Ergebnissen, der Finanzlage, der Leistung oder den Erfolgen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen genannt oder impliziert werden.

## 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 2025», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.