

ORIOR AG bestätigt mit robuster Geschäftsentwicklung und Abbau der Verschuldung die Trendwende

- Das organische Wachstum übertrifft die Guidance.
- Der Umsatz erreicht CHF 623 Mio., dank vielen Innovationen und einer erfreulichen Performance des Food-Service-Bereichs in der Schweiz.
- Der EBITDA erreichte CHF 42.9 Mio. gegenüber CHF 22.5 Mio. im Vorjahr; die adj. EBITDA-Marge liegt mit 6.3% (Vorjahr: 6.2%) am oberen Ende der Guidance.
- Ein erfreulicher Free Cash Flow führt zu einer deutlichen Reduktion der Nettoverschuldung und stärkt die finanzielle Basis der Gruppe.
- Die strategische Neuausrichtung wurde definiert.
- Ausblick: steigende Profitabilität trotz herausforderndem Marktumfeld erwartet.

Geschäftsentwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte ORIOR einen Nettoerlös von CHF 622.9 Mio. (Vorjahr: CHF 642.1 Mio.). Das organische Wachstum betrug –1.5% und liegt über der kommunizierten und bereits zum Halbjahr 2025 nach oben korrigierten Guidance (–2 bis –4%). Mehrere wichtige Aufträge – sowohl in der Schweiz als auch in Belgien – konnten gewonnen und aufgrund der gestiegenen Rohstoffpreise notwendige Preisanpassungen erfolgreich umgesetzt werden. Gleichzeitig entwickelten sich der Food-Service-Bereich, die seit Jahren erfolgreiche Bio-Saft-Manufaktur Gesa in Deutschland und die konsequent auf den Discounter-Kanal ausgerichtete Möfag sehr erfreulich. Damit ist es gelungen, einen wesentlichen Anteil der Ausschreibungsverluste, der Einstellung des grossen Auftrags eines niederländischen Kunden und der Auswirkungen des anspruchsvollen und insbesondere im Volumensegment stark preisgetriebenen Retail-Umfelds wettzumachen. Der Wechselkurseffekt belastet den Umsatz mit –0.5% und der Verkauf der Gastro-Depots von Albert Spiess mit –1.0%.

Die umfassenden Kosteneinsparungen und die Auflösung von Rückstellungen führten – trotz anhaltend volatilen Rohstoffpreisen und Ausschreibungsdruck seitens Retail – zu einem EBITDA von CHF 42.9 Mio., gegenüber CHF 22.5 Mio. im Vorjahr, was einer Steigerung der EBITDA-Marge um 340 bps von 3.5% auf 6.9% gleichkommt. Der um Sonder- und Einmaleffekte bereinigte EBITDA erreichte CHF 39.0 Mio., was einer adj. EBITDA-Marge von 6.3% entspricht und damit das obere Ende der kommunizierten Guidance (5.9 bis 6.3%) erreicht und über dem Vorjahr liegt. Die Schliessung des Produktionswerks in Olen (Belgien) sowie die Neuausrichtung des Segments Refinement verliefen planmässig. Zusammen mit einer Verbesserung des Net Working Capitals führte dies zu einem erfreulichen Cash Flow aus Betriebstätigkeit von CHF 36.8 Mio. (Vorjahr: CHF –5.6 Mio.). Der EBIT erreichte CHF 14.1 Mio. (Vorjahr: CHF –31.9 Mio.). Beim Reingewinn konnten CHF 9.4 Mio. (Vorjahr: CHF –35.2 Mio.) ausgewiesen werden.

Die Nettoverschuldung konnte von CHF 181.4 Mio. per Ende 2024 um CHF 29.1 Mio. auf CHF 152.3 Mio. aufgrund des erfreulichen Free Cash Flow reduziert werden. Hierzu positiv beigetragen haben unter anderem der Verkauf (Sale and Lease back) einer Betriebsliegenschaft sowie der Verkauf eines nicht operativen Grundstücks. Die Verschuldungsquote (Net Debt / adj. EBITDA) reduzierte sich damit auf 3.9x (Vorjahr: 4.6x). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich vor Goodwill-Verrechnung auf 28.8% (31. Dezember 2024: 26.2%) und nach Goodwill-Verrechnung auf 12.4% (31. Dezember 2024: 8.8%).

Zur weiteren Stärkung der Finanzlage und zur Beschleunigung des Schuldenabbaus beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 4. Mai 2026, für das Geschäftsjahr 2025 auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten.

ORIOR Segmente

Das ORIOR Segment Convenience mit Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta erwirtschaftete einen um – 4.5% tieferen Nettoerlös von CHF 200.1 Mio. (Vorjahr: CHF 209.5 Mio.). Haupttreiber für den Rückgang ist der klassische Retail-Kanal, welcher nicht an die Vorjahresumsätze anknüpfen konnte. Sehr erfreulich entwickelte sich erneut der Food-Service-Kanal, der dank Wachstum in bestehenden Sortimenten, neu gewonnenen Volumenaufträgen sowie zusätzlicher Kundenentwicklungen klar zulegen konnte.

Das ORIOR Segment Refinement mit Rapelli, Albert Spiess und Möfag steigerte den Umsatz organisch um gute 2.2%. Trotz fehlender Umsätze aus den veräusserten Gastro-Depots von Albert Spiess (Desinvestitionseffekt: –2.5%) lag der Umsatz mit CHF 248.1 Mio. nahezu auf Vorjahresniveau (CHF 248.8 Mio.). Besonders erfreulich entwickelte sich erneut Möfag, die mit ihrer klaren Positionierung im Discounter-Segment eine gute Performance erzielte.

Das ORIOR Segment International mit Culinor Food Group, Casualfood, Gesa und Spiess Europe erzielte einen Nettoerlös von CHF 197.9 Mio. (Vorjahr: CHF 203.8 Mio.), was einem organischen Wachstum von –1.3% entspricht (Wechselkurseffekt –1.6%). Der Rückgang ist hauptsächlich auf die Beendigung eines Grossauftrags von einem niederländischen Kunden sowie die damit verbundene Schliessung des Produktionswerks im belgischen Olen zurückzuführen. Erfreulich entwickelte sich Culinor, dank neugewonnener Aufträge und erfolgreich umgesetzter Preisanpassungen. Auch Spiess Europe zeigte eine solide Entwicklung, während Gesa erneut mit einer ausserordentlich guten Performance überzeugte.

Kennzahlen der ORIOR Gruppe – Geschäftsjahr 2025

in TCHF	2025	Δ in %	2024
Nettoerlös	622 940	–3.0%	642 080
EBITDA <i>in % vom Nettoerlös</i>	42 895 6.9%	+90.7%	22 488 3.5%
Adjusted EBITDA <i>in % vom Nettoerlös</i>	39 011 6.3%	–1.9%	39 760 6.2%
EBIT <i>in % vom Nettoerlös</i>	14 091 2.3%		–31 878 –5.0%
Konzernergebnis Aktionärinnen und Aktionäre der ORIOR AG <i>in % vom Nettoerlös</i>	9 372 1.5%		–35 184 –5.5%
Cash Flow aus Betriebstätigkeit	36 811		–5 639
Cash Flow aus Betriebstätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	26 134		33 661
<i>Core Cash Conversion</i>	67.0%		84.7%
Nettoverschuldung / adjusted EBITDA-Quote	3.90		4.56
<i>Eigenkapitalquote</i>	12.4%		8.8%
<i>Eigenkapitalquote inklusive Goodwill</i>	28.8%		26.2%
ROCE	6.8%		5.3%
Dividende je Aktie in CHF	0.00		0.00
Börsenkapitalisierung per 31.12.	88 977		275 435
Durchschnittlicher Personalbestand (FTE)	2 030		2 196

ORIOR – Strategische Neuausrichtung

ORIOR richtet die Gruppe konsequent auf nachhaltiges, profitables Wachstum aus. Der demografische und gesellschaftliche Wandel schafft eine strukturelle Nachfrage nach funktionalen, qualitativ hochwertigen Ernährungslösungen. Healthy Aging richtet sich längst nicht mehr ausschliesslich an die Altersgruppe 65+:

Auch Millennials und Gen Z achten zunehmend früh auf Ernährungsqualität, funktionale Inhaltsstoffe und Well-being, was ORIOR ein generationsübergreifendes Marktpotenzial eröffnet.

Mit starken Marken, industrieller Kompetenz und skalierbaren Plattformen positioniert sich ORIOR als integrierte Lösungsanbieterin für Retail und Food Service. In ihren Kernkategorien strebt ORIOR konsequent die Position als Category Captain an. Der strategische Wachstumsmotor liegt im Bereich Well-being und Care: ORIOR adressiert den gesamten Ernährungsalltag – von ausgewogenen Menüs über Snacks bis zur Alters- und Spitalverpflegung.

Für das belgische Kompetenzzentrum Culinor wurden alle strategischen Optionen geprüft; es konnte kein für ORIOR angemessener Wert realisiert werden. Zudem passt Culinor mit ihren hochstehenden Frischmenüs und Menükomponenten sehr gut in die strategische Neuausrichtung der ORIOR Gruppe.

Operative Exzellenz und Kapazitätsauslastung sind zentrale Steuerungsgrößen: Bestehende Strukturen werden optimiert, bevor neue Kapazitäten aufgebaut werden. Strategische Beschaffung und Logistik werden gruppenweit zentralisiert, um Skaleneffekte zu realisieren und die Versorgungssicherheit zu erhöhen. Investitionen folgen einem klaren Prinzip: Optimierung vor Expansion, strategischer Mehrwert vor Volumenwachstum. ORIOR agiert mit kurzen Entscheidungswegen, hoher Umsetzungsgeschwindigkeit und konsequenter Marktnähe – und wandelt ihre industriellen Stärken in nachhaltigen Wert für Aktionäre, Partner und Konsumentinnen und Konsumenten um.

Ausblick

Das vergangene Geschäftsjahr war von einem anspruchsvollen Marktumfeld geprägt, das sich im Umsatz niedergeschlagen hat. ORIOR begegnet dieser Entwicklung mit einem klaren strategischen Kurs.

Zwei externe Faktoren belasten das Umfeld weiterhin: Der schweizerische Detailhandel durchläuft eine herausfordernde Phase, die auch ORIOR zu spüren bekommt. Gleichzeitig bleiben die Rohstoffpreise volatil und erschweren eine verlässliche Kostenplanung entlang der Wertschöpfungskette. Die tieferen Schweinefleischpreise sowie die fehlenden Umsätze des niederländischen Kunden belasten den Umsatz.

Dennoch blickt ORIOR zuversichtlich nach vorne. Im Food-Service-Bereich in der Schweiz erwarten wir weiterhin Wachstum, auch die definierten strategischen Wachstumstreiber wie z. B. Care legen an Dynamik zu. Das Retail-Geschäft ist weiterhin ein relevanter Absatzkanal, den wir mit vielen Innovationsaktivitäten aktiv bearbeiten. Die anfangs 2026 vollständig übernommene italienische Pasta-Manufaktur Pastificio Gaetarelli ermöglicht zudem die Erweiterung und Stärkung der strategischen Position im Premium-Segment Frischpasta.

Der geplante Transfer der Produktionsvolumen von Albert Spiess zu Rapelli wird wie vorgesehen bis Mitte 2026 abgeschlossen sein; gleichzeitig wird das Produktportfolio punktuell bereinigt. Auch weitere, darüber hinaus eingeleitete Massnahmen zur Effizienzsteigerung wirken sich positiv auf die Profitabilität aus.

	Guidance 2026	2025
Organisches Wachstum	–3.0% bis –6.0%	–1.5%
<i>Zu konstanten Wechselkursen und nach Bereinigung um Akquisitionen / Desinvestitionen sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis</i>		
Adj. EBITDA-Marge	6.3% bis 6.6%	6.3%
<i>Ohne Aufwendungen aus Unternehmenstransaktionen und einmalige Aufwendungen</i>		
CapEx	CHF 20 Mio. bis CHF 24 Mio.	CHF 18.0 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.

Die ORIOR Verantwortung: Nachhaltigkeitsstrategie 2030 und ORIOR Klimafonds lanciert

Mit dem Jahr 2025 schliesst ORIOR das erste Jahr unter der neuen Nachhaltigkeitsstrategie 2030 ab. Das Zielbündel wurde wesentlich erweitert und umfasst neu 15 quantifizierte Ziele. Elf davon befinden sich per Ende des Berichtsjahrs auf Zielpfad. Besonders erfreulich ist, dass beispielsweise die Food-Waste-Rate, die Energieintensität und die Anzahl eigenverursachter Reklamationen wesentlich verbessert werden konnten und damit auch einen positiven Beitrag an die Geschäftsentwicklung der ORIOR Gruppe geleistet wurde. Projekt- und massnahmenseitig sind im Geschäftsjahr insbesondere die Lancierung des internen ORIOR Klimafonds sowie die Einreichung und Freigabe der SBTi-Ziele hervorzuheben.

Personelle Veränderungen im Verwaltungsrat und im Management

Dr. Patrick M. Müller, Mitglied des Verwaltungsrats der ORIOR AG, trat per Mitte Dezember 2025 von seinem Mandat zurück. Der Entscheid erfolgt im gegenseitigen Einvernehmen aufgrund unterschiedlicher Auffassungen hinsichtlich der Führungsstruktur von ORIOR. Der Verwaltungsrat dankt Dr. Patrick M. Müller für sein Wirken und wünscht ihm für die private wie berufliche Zukunft alles Gute.

Milena Mathiuet, Chief Corporate Affairs Officer und Mitglied der Konzernleitung, hat sich nach über 18 Jahren entschieden, die ORIOR Gruppe zu verlassen. ORIOR dankt Milena Mathiuet für ihr langjähriges, sehr wertvolles Wirken und wünscht ihr für ihre berufliche wie auch private Zukunft bereits heute alles Gute. Milena Mathiuet begleitet noch die laufende Berichts- und Generalversammlungssaison und verlässt das Unternehmen danach. Investor Relations wird danach vom Group CFO übernommen.

Dank

Die aktuelle Phase verlangt besonderes Engagement, unternehmerischen Mut und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Wir danken unseren Mitarbeitenden herzlich für ihren ausserordentlichen Einsatz und ihren wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung von ORIOR. Unser Dank gilt ebenso unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnern sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen und ihre kontinuierliche Unterstützung.

Einladung zur Videokonferenz

Heute Mittwoch, 25. März 2026 um 10.00 Uhr (MEZ), führen die VRP und Delegierte des Verwaltungsrats Monika Friedli-Walser und CFO Sacha D. Gerber im Rahmen einer Investoren- und Analysten-Konferenz durch das Jahresergebnis 2025. Die Konferenz findet in der Nähe des Hauptbahnhofs Zürich statt und kann auf Wunsch auch via Teams mitverfolgt werden.

Bitte kontaktieren Sie uns für die Anmeldung und damit wir Ihnen die Details zur Verfügung stellen können.
> Vivien Erne, vivien.erne@orior.ch, Direktwahl +41 44 308 65 02.

Download-Links

[>> Geschäftsbericht 2025](#)
[>> Alternative Performancekennzahlen Geschäftsjahr 2025](#)
[>> Präsentation Jahresresultat 2025](#)
[>> Bildergalerie für Medien](#)

Kontakt

Milena Mathiuet, Chief Corporate Affairs Officer, Telefon +41 44 308 65 13, E-Mail: milena.mathiuet@orior.ch

Investoren-Agenda

- 25. März 2026: Publikation Jahresergebnis 2025
- 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
- 25. August 2026: Publikation Halbjahresergebnis 2026

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe. Sie besteht aus regional stark verankerten Unternehmen, die mit ihren bekannten Marken und Produktsortimenten führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland halten. Das dezentrale Geschäftsmodell ermöglicht den einzelnen ORIOR Unternehmen eine auf ihre Mitarbeitenden und ihre Kunden ausgerichtete, individuell gelebte Kultur und Identität sowie einzigartige Produkt-, Marken- und Konzeptwelten. Was alle miteinander verbindet, sind die Leidenschaft für Kulinarik und Handwerkskunst, ein auf Trends und Bedürfnisse ausgerichteter Innovationsspirit, Unternehmertum sowie starke, gemeinsame Werte.

Motivierte Mitarbeitende, die Freude an ihrer Tätigkeit haben und für sich und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen, sind der Schlüssel, um Ausserordentliches zu erreichen. Wir streben nach Einzigartigkeit und bester Qualität, um unsere Konsumentinnen und Konsumenten immer wieder mit genussvollen Erlebnissen zu überraschen und zu begeistern. Dafür steht unsere Vision: **Excellence in Food.**

ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362). Weitere Informationen unter www.orior.ch.

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Medienmitteilung 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.

Disclaimer

Forward looking statements are subject to uncertainties and risk. Actual future results may differ materially from those expressed in or implied by the statements. Some of these uncertainties and risks relate to factors that are beyond ORIOR's ability to control or estimate precisely, such as, in particular, future market conditions, currency fluctuations, or behavior of other market participants. Readers are cautioned not to put undue reliance on forward looking statements, which speak only of the date of this communication. ORIOR disclaims any intention or obligation to update and revise any forward looking statements constantly, whether as a result of new information, future events or otherwise.