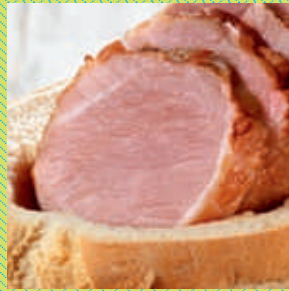


ORIOR
PREMIUM FOOD

—
ORIOR GRUPPE
GESCHÄFTSBERICHT
2013
—



—
EXCELLENCE IN FOOD
—

Kennzahlen

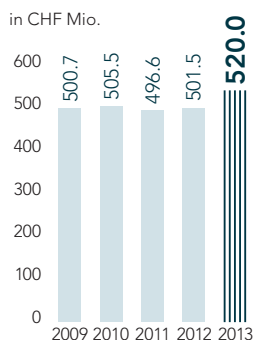
in TCHF	2013	Δ in %	2012 Restated ¹
Nettoerlös	520 033	+3.7%	501 493
EBITDA	47 654	-8.4%	52 031
in % vom Nettoerlös	9.2%		10.4%
EBIT	32 098	-10.3%	35 781
in % vom Nettoerlös	6.2%		7.1%
Reingewinn	25 763	-5.5%	27 264
in % vom Nettoerlös	5.0%		5.4%
Nettoverschuldung Dritte	74 854	-12.5%	85 559
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	1.57		1.64
Eigenkapital	215 138	+11.8%	192 417
Eigenkapitalquote	51.5%		47.0%
ROI	10.0%		11.2%
Durchschnittlicher Personalbestand	1 300	+2.1%	1 273
Reingewinn / Aktie in CHF	4.36		4.61
Dividende / Aktie in CHF	1.97		1.95
Ausschüttungsquote	45.2%		42.3%
Börsenkapitalisierung per Jahresende	308 100		303 360

¹ Siehe Anmerkung 2 im Finanzbericht

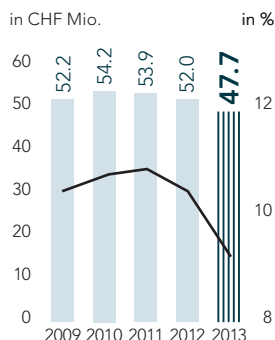
Überblick

- Nettoumsatz wächst um +3.7% von CHF 501.5 Mio. auf CHF 520.0 Mio.
- Segment Convenience legt um 4.5% zu und gewinnt Marktanteile
- EBITDA-Marge wegen hoher Rohstoffpreise unter Vorjahreswert gedrückt, von 10.4 auf 9.2%
- Reingewinn mit CHF 25.8 Mio. unter Vorjahreswert von CHF 27.3 Mio.
- Operativer Cash Flow deutlich von CHF 31.5 Mio. auf CHF 40.5 Mio. gesteigert
- Solide Bilanzstruktur mit EK-Quote von 51.5%
- Produktinnovation und Optimierung des Markenportfolios vorangetrieben
- Weitere Investitionen in Produktivitätsverbesserungen

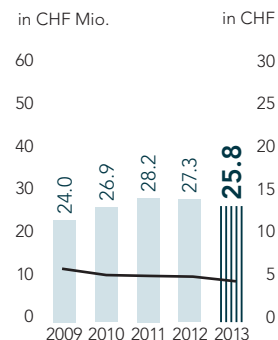
Nettoerlös



EBITDA und EBITDA-Marge



Reingewinn und Gewinn pro Aktie



CHRONIK 2013

APRIL 2013

ORIOR AG GENERAL- VERSAMMLUNG DER ORIOR AG

Am 11. April 2013 findet die Generalversammlung der ORIOR AG in der Maag Halle Zürich statt. Die anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre stimmen allen Anträgen zu:

- Genehmigung des Jahresberichts sowie der Jahres- und Konzernrechnung
- Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns
- Zustimmung zu einer Dividendenausschüttung von CHF 1.95 je Aktie
- Erteilung der Décharge an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung
- Wiederwahlen in den Verwaltungsrat: Rolf U. Sutter, Rolf Friedli, Christoph Clavadetscher, Edgar Fluri, Anton Scherrer
- Neuwahlen in den Verwaltungsrat: Dominik Sauter, Monika Walsler
- Wiederwahl der Revisionsstelle

FRÜHLING 2013

ALBERT SPIESS

«SCHINKEN-FESTIVAL»

Albert Spiess stellt das «Schinken-Festival» vor: eine Reihe themenbezogener Schinkenvariationen, welche für einzigartige Geschmackserlebnisse sorgen. Zu den exklusiven Kreationen gehören unter anderem Piratenschinken mit Mango und Zimt oder Biene-Maja-Schinken mit Honig.

FRÜHLING 2013

TICINELLA

NEUE WERBEKAMPAGNE



Die neuen Ticinella-Spots wurden genau dort gedreht, wo die lokaltypischen Produkte herkommen. Mit viel Liebe zum Detail ist es gelungen, die Tessiner Spezialitäten perfekt in Szene zu setzen.

FRÜHLING 2013

LE PATRON

SORTIMENTS- ERWEITERUNG ULTRA-FRISCH-MENÜS



Die Ausweitung des Ultra-Frisch-Menüangebots schreitet voran. Just auf den Frühling bringt Le Patron eine Auswahl an kalten Fertigsalaten ins Regal. Die erfolgreiche Lancierung bestätigt das Bedürfnis der Konsumentinnen und Konsumenten nach frischen, naturbelassenen Fertigménüs.

APRIL 2013

ORIOR AG KADERTAGUNG



CEO Remo Hansens begrüsst über 100 Kadermitglieder der ORIOR Gruppe im Seesdamm Plaza in Pfäffikon (SZ). Im Zentrum der Kadertagung steht die gruppenweit lancierte Initiative «Whatever it takes». Ergänzend dazu referieren zwei Gastredner, und die Pausen werden genutzt für anregende Gespräche unter Kollegen.

MAI 2013

LINEAFRESCA EINFÜHRUNG SAP



ORIOR treibt die einheitliche IT-Strategie auch 2013 voran. Im Mai wurde bei der Lineafresca die Software SAP in Betrieb genommen. Ziel ist es, eine integrierte IT-Plattform zu schaffen, die alle konzernübergreifenden Prozesse vereinfacht und vereinheitlicht.

SOMMER 2013

INTERNATIONAL REBRANDING NATURE GOURMET



«Nature Gourmet», die erfolgreiche ORIOR-Marke für vegetarische Spezialitäten, präsentiert sich seit Sommer 2013 mit neuem Logo und neuer Verpackung. Das frische, moderne Design und die starke Bildsprache sorgen für eine effektvolle Präsentation und einen hohen Wiedererkennungswert.

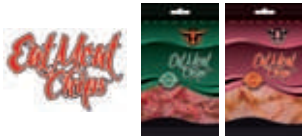
JUNI 2013

INVESTOR RELATIONS INVESTORENTAG BEI ALBERT SPIESS

Rund 30 institutionelle Investoren finden sich am 6. Juni 2013 bei der Albert Spiess zum Investorentag 2013 ein. Dieser gelungene Anlass steht stellvertretend für alle Investor-Relations-Veranstaltungen wie beispielsweise den Investorenlunch im Oktober 2012 oder die Management Roadshows – unter anderem in Zürich, Genf, London und Paris.

JULI 2013

ALBERT SPIESS EAT MEAT CHIPS



Hinter dem Slogan «Eat Meat Chips» steht eine Innovation, die Fleischliebhaber freut. Für den im Trend liegenden Snackbereich lanciert Albert Spiess Chips aus verschiedenen Fleischarten.

HERBST 2013

ALBERT SPIESS OF SWITZERLAND REBRANDING MARKE



Bündnerfleisch wird von ORIOR in ganz Europa unter der Marke «Albert Spiess of Switzerland» verkauft. Das wird künftig auch in der Schweiz so sein: Name und Logo der bisherigen Marke «Spiess Schiers» werden für den Schweizer Markt der Exportmarke angeglichen. Die neue Verpackung Albert Spiess of Switzerland unterstreicht mit edlem Design die Tradition, Authentizität und Qualität der Bündner Spezialitäten.

HERBST 2013

LE PATRON NEUE FÜHRUNG ANGEKÜNDIGT

Urs Aebi, Mitglied des Management Board der ORIOR Gruppe, tritt von seiner Position als Leiter des Kompetenzzentrums Le Patron zurück. Per 1. Januar 2014 übergibt er die Leitung der Le Patron an Michel Nick.

SEPTEMBER 2013

SEGMENT CONVENIENCE «LE PATRON» DIE NEUE MARKE



ORIOR Convenience stellt die neue Marke für den Schweizer Detailhandel vor. Unter «Le Patron» werden Premium-Convenience-Produkte von den Kompetenzzentren Le Patron, Fredag und Pastinella angeboten. Angesprochen werden Konsumentinnen und Konsumenten, die sich einfach und schnell verpflegen, dabei aber nicht auf Qualität und Genuss verzichten möchten.

SEPTEMBER 2013

PASTINELLA GLUTEN- UND LAKTOSEFREIE PASTA



Pastinella lanciert eine Weltneuheit: die erste vorgekochte, gekühlte Frisch-Pasta ohne Gluten und Laktose – und ohne Abstriche bei Qualität und Geschmack. Das Sortiment umfasst ausserdem eine Pasta mit reduziertem Kohlenhydratanteil sowie Keimkraft-Pasta. Seit Herbst 2013 sind die Produkte im Detailhandel erhältlich.

NOVEMBER 2013

NATURE GOURMET NEU-EINFÜHRUNG BEI TEGUT (DE)



Die vegetarischen Spezialitäten von Nature Gourmet werden bei tegut in Deutschland ins Sortiment aufgenommen. Die ersten Reaktionen sind sehr positiv, und eine Erweiterung der Linie ist bereits in Planung.



ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine unabhängige Schweizer Lebensmittelgruppe, die Tradition mit Innovation verbindet und auf einer starken Unternehmenskultur aufbaut. Mit Namen wie Rapelli, Ticinella, Spiess, Möfag, Fredag, Pastinella, Le Patron und Lineafresca verfügt ORIOR über ein Portfolio von bestens etablierten Unternehmen und Marken. In ausgewählten Marktnischen nimmt ORIOR eine führende Stellung ein. Zudem stellt die Gruppe für ihre Kunden bekannte Eigenmarken her.

ORIOR will echte Werte schaffen und bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden für höchste Glaubwürdigkeit stehen. Enge Partnerschaften mit Kunden und Lieferanten schaffen die Voraussetzung, damit ORIOR neue Bedürfnisse frühzeitig erkennen und mit innovativen Produkten darauf antworten kann.

Die ORIOR-Kultur basiert auf Bescheidenheit und auf dem Ziel, die Erwartungen aller Stakeholder zu übertreffen. Kundennähe, Innovationsfähigkeit und eine starke Unternehmenskultur bilden die Pfeiler für den Erfolg der ORIOR. Dafür steht der Anspruch: Excellence in Food.

Inhalt

ORIOR im Überblick

Aktionärsbrief	2
Interview	4
ORIOR Refinement	8
ORIOR Convenience	14
ORIOR Corporate, Export und Logistik	20
Corporate Governance-Bericht	26
Vergütungsbericht	54
Corporate Responsibility	64
Kommentar zum Finanzbericht	78
Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe	80
Jahresrechnung ORIOR AG	151
Aktieninformationen	161

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Es freut uns, dass wir Ihnen den vierten Geschäftsbericht der ORIOR AG als börsenkotiertes Unternehmen vorlegen dürfen. Das Jahr 2013 hat uns einerseits einen erfreulichen Umsatzzuwachs, andererseits als Folge der hohen Rohstoffpreise ein tieferes Ergebnis gebracht.



Rolf U. Sutter, Präsident des Verwaltungsrats, und Remo Hansen, CEO

Organisches Wachstum – hohe Rohstoffpreise reduzieren Gewinn

Die ORIOR Gruppe steigerte ihren Nettoerlös im Geschäftsjahr 2013 um 3.7% auf CHF 520.0 Mio. Fast alle Bereiche konnten ein organisches Wachstum vermelden. Der EBITDA sank um 8.4% auf CHF 47.7 Mio. Dies entspricht einer Marge von 9.2%, gegenüber 10.4% im Vorjahr. Der Reingewinn liegt mit CHF 25.8 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 27.3 Mio. Hingegen konnte der operative Cash Flow von CHF 31.5 Mio. im Vorjahr signifikant auf CHF 40.5 Mio. gesteigert werden. Die Eigenkapitalquote nahm erneut zu und liegt nun bei 51.5%, was die solide finanzielle Basis

des Unternehmens unterstreicht. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 25. März 2014, eine Dividende von CHF 1.97 je Aktie auszuzahlen. Die Ausschüttung von 45.2% des Reingewinns entspricht der Dividendenpolitik von ORIOR, welche eine Quote von ungefähr 40% vorsieht. Die Auszahlung erfolgt aus Kapitaleinlagereserven und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Convenience wächst, Refinement behauptet sich

Die drei ORIOR Segmente Refinement, Convenience sowie Corporate, Export und Logistik entwickelten sich im Berichtsjahr unterschiedlich: Das auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Segment ORIOR Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron konnte sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis zulegen. So wurde der Nettoerlös von CHF 190.6 Mio. im Vorjahr auf CHF 199.1 Mio. gesteigert. Wachstumstreiber waren unter anderem die Ultra-Frisch-Menüs, die vegetarischen Spezialitäten, die Geflügelprodukte sowie die neu eingeführte gluten- und laktosefreie Frisch-Pasta. Die EBITDA-Marge entwickelte sich leicht rückläufig von 14.6% im Vorjahr auf 14.3%. Ebenfalls gewachsen ist das Segment ORIOR Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Spiess und Möfag. Der Nettoerlös nahm um 2.1% auf CHF 316.7 Mio. zu. Die sehr hohen Rohstoffpreise drücken jedoch auf die Bruttomarge. Trotz Produktivitätssteigerungen sank in der Folge die EBITDA-Marge von 9.1% im Vorjahr auf 7.6%.

Das ORIOR Segment Corporate, Export und Logistik konnte die Erwartungen nicht erfüllen. Der Nettoerlös ging um 5.2% auf CHF 34.2 Mio. zurück. Insbesondere das Volumen der Bündnerfleisch-Exporte nach Frankreich nahm aufgrund des nach wie vor zurückhaltenden Konsums deutlich ab. ORIOR hat diese Ausfälle zum Teil bewusst in Kauf genommen, um nicht weitere Preisrückgänge und eventuelle Debitorenverluste zu erleiden. Erfreulich ist hingegen das Wachstum in Deutschland und Österreich. Getragen wurde diese Entwicklung vor allem vom erfolgreichen Relaunch der Marke Nature Gourmet.

Marktposition weiter ausgebaut

Im Berichtsjahr konnte ORIOR bei fast allen Produktgruppen ihre Marktposition halten bzw. ausbauen. Die Schweiz ist ein guter, aber auch ein gesättigter Markt. Folglich geht es für ORIOR nicht nur um das Halten oder Ausbauen von bestehenden Positionen, sondern auch um die Erschliessung neuer Absatzfelder und Kundengruppen. So hat sich das Segment Convenience darauf konzentriert, ein spezielles Sortiment für Allergiker sowie für Heime und Spitäler zu entwickeln. Bei diesen Produkten werden die Salz- und Fettanteile, aber auch Gluten und Laktose, reduziert oder ganz weggelassen. Nicht zuletzt hat die ORIOR Gruppe im Berichtszeitraum auch CHF 18.6 Mio. in bestehende und neue Anlagen und Abläufe investiert, um in allen Bereichen der Produktion State of the Art zu sein. Innovationen vorantreiben, Nischen erweitern oder neu besetzen, die Produktivität laufend verbessern – das sind seit Jahren die Erfolgsgaranten für ORIOR.

Eckpfeiler der ORIOR Strategie

Die unternehmerische Ausrichtung wird jährlich überprüft. Ziel ist es, sich den ständig wandelnden Kundenwünschen anzupassen und gleichzeitig echte Trends zu setzen. Diese Grundhaltung ist stark in unserer Strategie verwurzelt.

Wir haben im diesjährigen Geschäftsbericht den strategischen Eckpfeilern anhand konkreter Beispiele – dargestellt auf den Bildseiten des Geschäftsberichts – einen besonderen Platz eingeräumt.

**«Ständige Anpassung
an die sich wandelnden
Kundenwünsche und
Setzen von Trends, lautet
unsere Devise.»**

Rolf U. Sutter

Ausblick: positive Entwicklung im Jahr 2014

Für das laufende Jahr erwarten wir in den für ORIOR relevanten Märkten eine positive Entwicklung. Das Mengen- und Umsatzwachstum dürfte sich fortsetzen. Die Margen werden sich allerdings nur langsam verbessern, vor allem im Refinement. ORIOR wird im ersten Halbjahr neue Convenience-Linien im Detailhandel einführen. Parallel dazu wird die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten und Konzepten vorangetrieben. ORIOR ist in der Lage, die Wünsche der Konsumenten nach Frische und Regionalität vollumfänglich zu erfüllen. Zusätzlich wird ORIOR ihre Nischen pflegen und so gezielt ihre starke Marktposition weiter festigen und ausbauen.

Dank

Dass die ORIOR Gruppe im vergangenen Jahr in einem anspruchsvollen Marktumfeld wachsen konnte, verdanken wir in erster Linie unseren Mitarbeitenden. Ihr grosses Engagement und ihre Identifikation mit dem Unternehmen verdienen Anerkennung. Unser Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden für die Wertschätzung, die sie unseren Produkten entgegenbringen, sowie Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue.



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Remo Hansen
CEO

Starkes Umsatzwachstum, hohe Rohstoffkosten drücken auf Marge und Ergebnis

**Remo Hansen, auf einen Nenner gebracht:
Wie ist das Geschäftsjahr 2013 für die ORIOR
Gruppe verlaufen?**

Wir können nicht ganz zufrieden sein. Zwar konnten wir den Umsatz dank gefragter Produkte und Innovationen um 3,7% auf CHF 520.0 Mio. steigern; allerdings hat aufgrund der angespannten Rohstoffsituation, insbesondere im Segment Refinement, die Marge gelitten.



Remo Hansen, CEO ORIOR Gruppe

**Das Jahr 2013 war geprägt durch hohe
Rohstoffpreise. Wie geht ORIOR mit dieser
Herausforderung um?**

ORIOR legt grossen Wert auf die Herkunft der Rohstoffe. Die Schweiz spielt für die Beschaffung eine zentrale Rolle. Deshalb müssen wir mit Schwankungen, wie wir sie zwischen 2011 und 2013 in ausgeprägter Form erlebt haben, umgehen können. Steigen die Preise, so ist es immer schwierig, diese Erhöhungen zeitnah durch Effizienzsteigerungen und Preisanpassungen auszugleichen.

**Die ORIOR Gruppe hat erneut Marktanteile
gewonnen und ist im Berichtsjahr um 3.7 %
gewachsen. Woher kommt dieses Wachstum?**
Erfreulicherweise sind beide Segmente, Refinement und Convenience, im Umsatz gewachsen.

ORIOR konnte Marktanteile gewinnen – sowohl im Detailhandel, als auch im Gastronomiebereich. Besonders zufrieden sind wir mit dem Wachstum beim Geflügel und bei den vegetarischen Produkten in der Schweiz.

**Welche Massnahmen wurden getroffen,
um dem angesprochenen Margendruck
entgegenzuwirken?**

ORIOR legt grössten Wert auf die Qualität der Produkte und auf die Herkunft der Rohstoffe. Hier machen wir keine Kompromisse. Um dem Margendruck entgegenzuwirken, investiert ORIOR jährlich mehrere Millionen Franken in die Produktivitätsverbesserung. 2013 ist es uns nicht gelungen, die gestiegenen Rohstoffkosten dadurch vollumfänglich wettzumachen. Verschiedene Grossprojekte zur Effizienzsteigerung sind aber in der Vergangenheit eingesteuert worden. Den Abschluss sowie die positiven Auswirkungen dieser Projekte erwarten wir im Jahr 2014.

**Sie betonen immer wieder die Wichtigkeit von
Innovationen. Was hat ORIOR im letzten Jahr an
Innovationen hervorgebracht?**

Wir haben einerseits innovative Produktneuheiten lanciert, andererseits unser Markenportfolio weiterentwickelt. So haben Albert Spies und Nature Gourmet ein neues Kleid erhalten. Stellvertretend für die zahlreichen Produkte, die wir 2013 eingeführt haben, möchte ich unsere gluten- und laktosefreie Frisch-Pasta erwähnen – mit der uns eine Weltpremiere gelungen ist – sowie die Ultra-Frisch-Kaltmenüs. Beides Produkte mit viel Potenzial im Markt.

**Schon beim Börsengang hat ORIOR den bedeu-
tenden Trend hin zu Convenience-Produkten
prognostiziert. Wie sehen Sie das heute und
für die Zukunft?**

Convenience Food, das heisst bequem, schnell und trotzdem qualitativ hochwertig essen, wird ein Trend bleiben. Immer mehr Einzelhaushalte und die 24/7-Konsumgesellschaft führen unweigerlich dazu, dass die Menschen individueller, schneller und weniger zu fixen Zeiten essen. Dennoch wollen sie sich gesund und gut ernähren. Für dieses Kundenbedürfnis bietet ORIOR das richtige Sortiment.

ORIOR sieht Wachstumspotenzial im Ausland. Wie hat sich im Berichtsjahr das Exportgeschäft entwickelt?

In Deutschland und Österreich sehen wir eine gute Marktentwicklung, und in Skandinavien haben wir ein gutes Potenzial eruiert. In unserem Hauptexportland Frankreich konnten wir uns der Wirtschaftskrise nicht entziehen und mussten einen leichten Umsatzrückgang hinnehmen. Für das Jahr 2014 sind wir aber sehr positiv. Mit unserer gluten- und laktosefreien Frisch-Pasta haben wir ein neues Produkt im Portfolio, das sich zu einem Exportschlager entwickeln könnte.

Eines der strategischen Ziele von ORIOR ist eine Akquisition im Ausland. Warum ist es im Jahr 2013 nicht dazu gekommen?

Wir haben mehrere Firmen genauer angeschaut, alle haben aber unsere Kriterien nicht erfüllt. Für eine Akquisition im Ausland liegen klarste Rah-

menbedingungen vor. So müsste ein möglicher Übernahmekandidat eine gewisse Grösse haben, um als eigenständiges Kompetenzzentrum in die ORIOR Gruppe integriert werden zu können. Starke Marken und ein breites Distributionsnetz gelten als Grundvoraussetzungen, ebenso die finanziellen Aspekte wie beispielsweise Profitabilität und Preis. Schliesslich achten wir auf die Unternehmenskultur und ob diese zu ORIOR passt.

Blicken wir ins laufende Jahr. Wo liegen 2014 die Prioritäten von ORIOR?

Wir werden weiterhin hart an unserer Produktivität arbeiten, und wir werden uns auch 2014 intensiv mit möglichen Akquisitionsprojekten auseinandersetzen. Parallel dazu haben wir viele Ideen und Neuheiten, mit denen wir den Markt überraschen und die Konsumentenerwartungen übertreffen wollen.

Strategie





PIONIERROLLE

Durch permanente Analyse der Kundenbedürfnisse ist ORIOR nahe am Puls des Markts. Als Pionierin neue Bedürfnisse zu bedienen und Marktnischen zu besetzen, ist oberstes Ziel. Das heisst auch, neue Trends zu kreieren und den Konsumentinnen und Konsumenten zu zeigen, was heute möglich ist.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013

GLUTEN- UND LAKTOSE-FREIE FRISCH-PASTA



Im Herbst 2013 hat das ORIOR Kompetenzzenter Pastinella eine Weltneuheit lanciert: die erste vorgekochte, gekühlte Frisch-Pasta ohne Gluten und Laktose. Das Sortiment umfasst ausserdem eine Pasta mit reduziertem Kohlenhydratanteil sowie eine Keimkraft-Pasta, die sieben getrocknete, vermahlene Keimlingsarten enthält. Mit dieser Innovation ist es ORIOR gelungen, auf das zunehmende Bedürfnis der Konsumentinnen und Konsumenten nach gesunder, bekömmlicher Ernährung mit einem qualitativ und geschmacklich hochstehenden Angebot zu antworten.

SORTIMENT «CARE»



ORIOR Convenience hat ein Produktsortiment eigens für Heime und Spitäler entwickelt. Insbesondere Salz- und Fettanteile, aber auch Gluten und Laktose werden reduziert oder ganz weggelassen. Trotz dieser strengen Anforderungen genügen die Produkte höchsten kulinarischen Ansprüchen.

Care



Mit diesen Beispielen unterstreicht ORIOR ihren strategischen Anspruch, als Pionierin mit einzigartigen Produkten und Konzepten Marktnischen zu erschliessen.

ORIOR Refinement

ORIOR Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Spiess und Möfag konzentriert sich auf die Fleischveredelung. Das Segment stellt traditionelle Premium-Produkte wie Bündnerfleisch, Rohschinken und Kochschinken, Salami und Mostbröckli für den Detailhandel und die Gastronomie her und verfügt über fünf Verarbeitungs- und sieben Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden, Tessin und St.Gallen.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2013	Δ in %	2012
Umsatz mit Dritten	302 318		290 806
Umsatz mit anderen Segmenten	18 561		24 405
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	320 879		315 211
Erlösminderungen	-4 208		-4 907
Nettoerlös	316 671	+2.1 %	310 304
Segment EBITDA	24 023	-15.1 %	28 283
in % vom Nettoerlös	7.6 %		9.1 %
Abschreibungen – Sachanlagen	-6 258		-6 191
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-1 271		-2 785
Segment Ergebnis (EBIT)	16 494	-14.6 %	19 307
in % vom Nettoerlös	5.2 %		6.2 %
Investitionen			
Anlagevermögen	10 459		7 585

Überblick

Das Segment Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag hat sich im Geschäftsjahr 2013 trotz hoher Rohstoffpreise und in einem hart umkämpften Markt gut behauptet. Sowohl der Umsatz als auch die Verkaufsmengen konnten gesteigert werden. Das Kompetenzzentrum Möfag erreichte im Berichtsjahr einen Rekordumsatz, nicht zuletzt auch dank der Impulse durch neue Projekte und Kooperationen mit anderen Kompetenzzentren der ORIOR Gruppe.

Für ORIOR spielt die Schweiz in der Beschaffung der Rohstoffe eine zentrale Rolle. Seit 2012 befinden sich die für das Segment Refinement relevanten Schweinefleischpreise auf konstant hohem Niveau. Die dadurch verursachten höheren Rohstoffkosten konnten zum Teil nur mit Verzögerung vom Markt aufgenommen werden. Dies setzte vor allem im ersten Halbjahr die Marge unter Druck. Zudem hat der Rinderbestand in der Schweiz abgenommen, was einerseits die Rindfleischpreise in die Höhe trieb und andererseits zu einer Verknappung führte.

Geschäftsgang

Das Segment Refinement steigerte den Nettoerlös im Berichtsjahr um 2.1% auf CHF 316.7 Mio. Die hohen Rohstoffpreise drücken jedoch auf die Bruttomarge. Obschon die im Vorjahr realisierten Massnahmen für Produktivitätssteigerungen, wie die neue Kochschinkenanlage bei Rapelli, Wirkung zeigten, sank in der Folge auch die EBITDA-Marge von 9.1% im Vorjahr auf 7.6%. Umfangreiche Aktionsaktivitäten mit niedrigen Margen haben das Ergebnis in der zweiten Jahreshälfte zusätzlich belastet.

Highlights

In der Berichtsperiode hat das Segment Refinement die Marktanteile bei ausgewählten Produktgruppen deutlich anheben können. Insbesondere bei Salami und Mortadella konnte

ORIOR ihre Marktstellung gegenüber dem Vorjahreswert nochmals stärken. Begründen lässt sich dies zweifellos mit der Einführung regionaler Spezialitäten, wie «Salame dei Castelli di Bellinzona», und mit den saisonalen Mortadella-Rezepturen. Eine weitere erfolgreiche Neulancierung sind «Eat Meat Chips», getrocknete Chips aus Schweine- oder Rindfleisch. Dank viel Protein und wenig Fett sind «Eat Meat Chips»

GLAUCO MARTINETTI
CEO RAPELLI SA



RAPELLI UND TICINELLA HABEN BEI DER KUNDENUMFRAGE 2013 ERNEUT BESTWERTE FÜR BEKANNTHEIT UND BELIEBTHEIT ERZIELT. WAS IST IHR MARKENMANAGEMENTREZEPT?

Ziel unseres Markenmanagements ist es, eine Markenwelt zu erschaffen, die in sich schlüssig ist und der Marke Stabilität, Glaubwürdigkeit und Festigkeit gibt. Dabei denken wir in alle Richtungen. Wir nehmen Ideen und Trends auf und prüfen, ob diese in unsere Markenwelt passen. Die Kriterien hierfür sind jedoch streng – und das müssen sie auch, denn eine gute Marke hat eine eigenständige Persönlichkeit und einen starken Charakter.

Unterstützung und Weiterentwicklung unserer Marken heisst für uns also vor allem, die Grundwerte der Marke – die Tessiner Lebensfreude, die Tradition und die Regionalität – ins Zentrum unserer Aktivitäten zu rücken. In der heutigen Zeit der Informationsüberflutung sind ausserdem Kontinuität und Präsenz unabdingbar, um das Vertrauen in die Marke immer weiter zu festigen.

Im Berichtsjahr haben wir eine Vielzahl von Kampagnen und Kommunikationsmassnahmen umgesetzt. Beispielsweise wurde für Ticinella eine neue TV-Werbekampagne lanciert und die Website neu gestaltet. Für Rapelli sind unter anderem die Events rund um den Vatertag, die Social-Media-Aktivitäten sowie das Sponsoring im Bereich Jugend und Sport zu nennen.

eine trendige Alternative im Snackbereich. Die Reaktionen der Konsumentinnen und Konsumenten sind durchwegs positiv. Albert Spiess stellte ausserdem das «Schinken Festival» vor: eine Reihe themenbezogener Schinkenvariationen, die einzigartige Geschmackserlebnisse bieten. Zu den exklusiven Kreationen gehören unter anderem Piratenschinken mit Mango und Zimt oder Biene-Maja-Schinken mit Honig. Weitere spannende Innovationen dieser Linie werden 2014 vorgestellt.

Bündnerfleisch wird von ORIOR in ganz Europa unter der Marke «Albert Spiess – Best of Switzerland» verkauft. Nun hat ORIOR auch den bisher in der Schweiz verwendeten Auftritt «Spiess Schiers» der Exportmarke angeglichen. Die neue Verpackung «Albert Spiess of Switzerland», die im Herbst 2013 vorgestellt wurde, unterstreicht mit ihrem edlen Design die Tradition, Authentizität und Qualität der Bündner Spezialitäten.

BRUNO BÜRKI
CEO ALBERT SPIESS AG



**SIE SIND SEIT JUNI 2012 FÜR
DIE ALBERT SPIESS AG
VERANTWORTLICH.
WELCHES IST IHR FAZIT
NACH DIESER ZEIT?**

Die Zeit verging wie im Flug! Bei Albert Spiess hat mich ein hochprofessionelles, motiviertes und mit viel Herzblut arbeitendes Team empfangen. Ich spürte von Anfang an, dass Tradition und Qualität gelebt werden. Eine gute Ausgangslage, um sich schnell in die neue Aufgabe einzugewöhnen.

Mit der Einführung von SAP wurde die Albert Spiess im letzten Jahr noch enger in die ORIOR Gruppe eingebunden. Aus technischer und aus personeller Sicht ist die Firma nun bestens aufgestellt, um marktbedingte Herausforderungen gut zu meistern. Das gibt Sicherheit und schafft Raum für Innovation. Wir haben tolle Ideen, und diese werden wir nun umsetzen.

Das Kompetenzzenter Rapelli verfolgt mit den Marken «Rapelli» und «Ticinella» seit Jahren erfolgreich eine duale Markenstrategie. Die Bekanntheit und Beliebtheit der beiden Marken wurde 2013 durch eine Vielzahl von Projekten weiter gefestigt. So wurde für «Ticinella» eine TV-Werbekampagne realisiert und die Website neu gestaltet. Die Markenbekanntheit von «Rapelli» konnte auf bereits sehr hohem Niveau nochmals gesteigert werden und liegt nun bei 85 %. Einen wichtigen Beitrag dazu lieferten die beliebten Rapelli-Events rund um den Vatertag – «Bravo Papà!».

Gut vorangekommen sind 2013 die Arbeiten für das neue Kommissionier-Center am Standort Stabio. Mit diesem Investitionsprojekt erweitert Rapelli die Kapazitäten in der Abfertigung deutlich. Zusätzlich kann durch optimierte Abläufe und automatisierte Prozesse die Effizienz gesteigert werden. Albert Spiess investierte im Berichtsjahr unter anderem in modernste Verpackungs- und Schneidetechnologien sowie in den Um- und Ausbau der Büroräumlichkeiten.

Alle Kompetenzzentren haben erneut die höchste Kategorie der «International Featured Standards» (IFS) bestanden. IFS umfasst eine Reihe internationaler Standards zur Gewährleistung der Lebensmittel- und Produktionssicherheit sowie der Produktionsqualität. Als Grundlage hat IFS die bekannte Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001. Darauf aufbauend beinhaltet IFS zusätzlich Standards für die einzelnen Prozessschritte der Lebensmittelproduktion. Auch der Umgang mit Allergenen und gentechnisch veränderten Organismen ist klar vorgegeben.

Ausblick

Für das laufende Jahr erwartet das Segment Refinement weiterhin hohe Rohstoffpreise – insbesondere beim Rindfleisch wird eine Erholung, wenn überhaupt, erst in der zweiten Jahreshälfte einsetzen. Zählt man die Reifungszeit beim Bündnerfleisch hinzu, so sind für diese Produkte erst 2015 Preisreduktionen zu erwarten. Die Situation bei den Schweinefleischpreisen dürfte

URS MÖSLI
CEO MÖFAG FLEISCHWAREN AG



ALLE LOBEN DIE GELUNGENE INTEGRATION DER MÖFAG IN DIE ORIOR GRUPPE. WIE HABEN SIE DAS GEMACHT?

Wir sind offen aufeinander zugegangen – das ist eigentlich schon alles. Sicherlich war es ein Vorteil, dass wir die ORIOR Gruppe bereits kannten und eine enge Beziehung pflegten. Ich habe mit meinem Team transparent und ehrlich über die Möglichkeiten und Chancen gesprochen, die uns eine Übernahme durch ORIOR bietet. Natürlich waren die Mitarbeitenden anfangs überrascht, aber alle haben diesen Schritt verstanden und mitgetragen. Im Alleingang wäre Möfag früher oder später an Grenzen gestossen.

Mit ORIOR haben wir eine Muttergesellschaft gefunden, die eine starke Unternehmenskultur lebt und deren Werte wir teilen. Ausserdem ist ORIOR professionell aufgebaut und besitzt durch ihre Grösse und Struktur Möglichkeiten, die uns heute ebenfalls zur Verfügung stehen. Ich glaube, das ist eine echt gute Sache, sowohl für Möfag als auch für ORIOR.

sich hingegen langsam beruhigen. Trotz dieser Herausforderungen blickt das Segment Refinement zuversichtlich ins Jahr 2014. Die gute Auftragslage und die Innovationskraft der Kompetenzzentren werden für einen soliden Geschäftsgang sorgen. Die Investitionen in neue Anlagen wirken sich zudem positiv auf die Effizienz und damit auf die Profitabilität aus. Das seit 2012 laufende Investitionsprojekt «Kommissionier-Center Rapelli» wird voraussichtlich Mitte Jahr abgeschlossen. Erste Einsparungen daraus werden für die zweite Jahreshälfte erwartet.

ORGANISCHES UND EXTERNERES WACHSTUM

ORIOR will durch höhere Marktdurchdringung organisch wachsen. Um dies zu erreichen, treibt ORIOR permanent die Entwicklung von Innovationen voran und entwickelt auch massgeschneiderte Konzepte für den Food-Service-Bereich. Mit einzigartigen Produkten und Marken wird zudem das europäische Ausland erschlossen.

Ebenso strebt ORIOR externes Wachstum an, wofür laufend mögliche Akquisitions- und Arrondierungskandidaten geprüft werden.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013



WACHSTUM IM IN- UND AUSLAND

Der Trend zu vegetarischen und veganen Produkten hält weiter an. Auch die Zahl der Flexitarier – Menschen, die an einem oder mehreren Tagen pro Woche bewusst auf Fleisch verzichten – nimmt stetig zu. ORIOR verfügt über grosse Erfahrung in der Entwicklung vegetarischer und veganer Spezialitäten.

Sowohl im In- als auch im Ausland tragen diese Produkte entscheidend zum Wachstum der ORIOR Gruppe bei. Um ihre Kompetenz weiter auszubauen, hat ORIOR in den letzten Jahren auch einen kleinen Hersteller vegetarischer Spezialitäten übernommen und in die bestehende Produktion integriert.



Mit der Entwicklung von stets neuen vegetarischen und veganen Spezialitäten, den Arrondierungen der eigenen Stellung durch Übernahme kleinerer Firmen sowie der erfolgreichen Distribution im In- und Ausland erreicht ORIOR das Ziel, organisches und externes Wachstum zu generieren.



ORIOR Convenience

ORIOR Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron legt den Fokus auf Frisch-Convenience-Produkte wie Fertiggerichte, Pasteten und Terrinen, Frisch-Pasta, vegetarische Produkte oder kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte sowie Seafood. Das Segment verkauft seine Produkte vornehmlich über Detailhandels- und Gastronomiekanäle und verfügt über fünf Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2013	Δ in %	2012
Umsatz mit Dritten	199 942		191 056
Umsatz mit anderen Segmenten	3 053		3 392
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	202 995		194 448
Erlösminderungen	-3 866		-3 835
Nettoerlös	199 129	+4.5%	190 613
Segment EBITDA	28 572	+2.9%	27 770
in % vom Nettoerlös	14.3 %		14.6 %
Abschreibungen – Sachanlagen	-5 505		-5 128
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-62		-79
Segment Ergebnis (EBIT)	23 005	+2.0%	22 563
in % vom Nettoerlös	11.6 %		11.8 %
Investitionen			
Anlagevermögen	6 777		8 165

Überblick

Mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron verfügt das Segment Convenience über eine sehr breite Produktpalette. Die Erfolgsfaktoren im umkämpften Markt für Convenience-Produkte sind aus Sicht von ORIOR Frische, Natürlichkeit, Qualität und Genuss.

Frische heisst für ORIOR, dass nur beste Rohstoffe aus mehrheitlich schweizerischer Produktion, die täglich frisch angeliefert werden, verarbeitet werden. Die Rohstoffe unverzüglich zu Endprodukten weiterzuverarbeiten und direkt an die Kunden zu verteilen, verlangt Schnelligkeit und viel Flexibilität.

Die Natürlichkeit widerspiegelt sich in den Rezepturen. Wo immer möglich, wird auf künstliche Zusätze verzichtet, und dank Investitionen in beste Anlagen werden schonende Gar- und Verarbeitungsmethoden angewendet.

Die Qualität hält ORIOR seit Jahren auf höchstem Niveau. Voraussetzung dafür sind eine nachhaltige Beschaffung, strenge Mindestspezifikationen für alle Produkte sowie laufende interne und externe Kontrollen. Der Genuss, also die Erfüllung höchster kulinarischer Anforderungen, macht die ORIOR Produkte schliesslich einzigartig.

Geschäftsgang

ORIOR Convenience konnte im Geschäftsjahr 2013 sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis zulegen. Der Nettoerlös wurde von CHF 190.6 Mio. im Vorjahr auf CHF 199.1 Mio. gesteigert. Wachstumstreiber waren die Ultra-Frisch-Menüs, die vegetarischen Spezialitäten, die Geflügelprodukte und die neu eingeführte gluten- und laktosefreie Frisch-Pasta.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) für 2013 betrug CHF 28.6 Mio., gegenüber CHF 27.8 Mio. im Vorjahr. Die EBITDA-Marge war leicht rückläufig und sank von 14.6% im Vorjahr auf 14.3%. Zurückzuführen ist dies in erster Linie auf die

höhere Anzahl Aktionen, auf die anhaltend hohen Rohstoffpreise in gewissen Produktgruppen sowie auf das Wachstum bei Handelsartikeln, welche eine engere Marge aufweisen. Sehr gute Verkäufe verzeichnete Fredag, bei der alle Produktgruppen über den Vorjahreszahlen liegen.

Der stagnierende Frisch-Pasta-Markt sowie das Insourcing einiger Produkte durch bestehende Kunden belasteten die Umsätze von Pastinella. Erfreulich war hingegen, dass Pastinella im Frühling 2013 die Weltneuheit gluten- und laktosefreier Pasta ankündigen und im Herbst dann erfolgreich lancieren konnte. Le Patron hat gegenüber dem Vorjahr leicht zugelegt, insbesondere dank des guten Weihnachtsgeschäfts.

BRUNO DE GENNARO
CEO SEGMENT CONVENIENCE UND
CEO FREDAG AG



CONVENIENCE FOOD IST EIN BREITES THEMA. IN WELCHEN AUSPRÄGUNGEN DENKT UND HANDELT ORIOR?

ORIOR denkt und handelt in der Frische. Convenience hat in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung durchgemacht. «Ultra-Frisch» ist heute das Stichwort. Die Kunden möchten mit Convenience-Produkten Zeit sparen; sie möchten aber keine Abstriche bei Qualität, Gesundheit und Genuss. Diese Bedürfnisse – notabene in allen Produktgruppen von Frisch-Convenience – rechtzeitig zu erkennen und das passende Produkt auf den Markt zu bringen, ist Herausforderung und Chance zugleich. ORIOR hat eine ausgeprägte Innovationskultur. Das ermöglicht es, auf immer schwierigere und komplexere Bedürfnisse antworten zu können.

Highlights

Das Segment Convenience hat auch 2013 wieder in hoher Kadenz neue Produkte für den Detailhandel und den Food-Service-Bereich (Gastronomie) lanciert. Diese permanente Innovations-tätigkeit ist entscheidend, damit ORIOR ihre führende Marktposition sichern kann.

In den Teilmärkten vegetarische Convenience-Produkte, Geflügel und Fertigménüs konnte die Stellung im Schweizer Detailhandel sogar deutlich ausgebaut werden. Überdurchschnittlich zugelegt hat die Ultra-Frisch-Menülinie, und zwar sowohl in der Menge als auch in der Angebotsbreite, die beispielsweise im Frühling um kalte Fertigsalate erweitert wurde. Der Erfolg der

URS AEBI
CEO LE PATRON



SIE GEBEN DIE LEITUNG DER LE PATRON AB, WERDEN ALS FOOD-SCOUT ABER WEITERHIN FÜR DIE ORIOR GRUPPE TÄTIG SEIN. WIE WÜRDEN SIE DIESE AUFGABE BESCHREIBEN?

Die Aufgabe des Food-Scouts besteht darin, neue Märkte und Trends aufzuspüren. Das bedeutet, über den Tellerrand hinaus zu schauen, sich inspirieren zu lassen und neue Ideen und Projekte für ORIOR zu entwickeln. In einer zweiten Phase müssen die Ideen auf ihre Markttauglichkeit geprüft werden. Falls wir Potenzial sehen, geht es in die Konkretisierung.

Ich werde mich als Food-Scout nicht auf ein spezielles Feld konzentrieren. Vielmehr werde ich versuchen, vollkommen unvoreingenommen alle Impulse aus dem Markt aufzunehmen und auf pragmatische Weise neue Möglichkeiten für ORIOR zu finden. Neben Innovationen könnten daraus folglich auch neuartige Angebotsformen, Konzepte, strategische Kooperationsmöglichkeiten oder Dienstleistungsangebote entstehen.

Ultra-Frisch-Menüs bestätigt das Bedürfnis der Konsumenten nach frischen, naturbelassenen Menüs ohne Zugabe von Konservierungsstoffen. Ebenfalls für Konsumentinnen und Konsumenten, die sich einfach und schnell verpflegen, aber nicht auf Qualität und Genuss verzichten möchten, führte ORIOR Convenience 2013 die neue Marke «Le Patron» ein. Unter dieser Marke bieten die Kompetenzzenter Le Patron, Fredag und Pastinella Premium-Convenience-Produkte für den Schweizer Detailhandel an.

Starke Umsatzzuwächse im In- und Ausland verzeichneten die vegetarischen Spezialitäten von ORIOR. Nachdem im Vorjahr die Rezepturen überarbeitet und teilweise auf vegan umgestellt wurden, konnte zudem ein neues Kundensegment erschlossen werden. «Nature Gourmet», die erfolgreiche ORIOR Marke für vegetarische Spezialitäten, präsentiert sich seit Sommer 2013 mit neuem Logo und neuer Verpackung. Das frische, moderne Design und die starke Bildsprache sorgen für eine noch effektivere Präsentation und einen höheren Wiedererkennungswert.

Zu den Highlights im Berichtsjahr gehört die Lancierung der weltweit ersten vorgekochten, gekühlten Frisch-Pasta ohne Gluten und Laktose – und ohne Abstriche bei Qualität und Geschmack. Mit dieser Produktkategorie konnte das Segment Convenience eine neue Nische besetzen. Das Sortiment umfasst ausserdem eine Pasta mit reduziertem Kohlenhydratanteil sowie Keimkraft-Pasta.

Im Food-Service-Segment konnte ORIOR Convenience 2013 die starke Marktstellung weiter festigen. Eine Vielzahl neuer Menüs und Menü-Komponenten ermöglichte es, das Angebot für die Gastronomie und für Heime und Spitäler auszubauen. Ausserdem konnte das erfolgreiche Premium Shop-in-Shop-Konzept für Frisch-Frisch-Teigwaren im Offenverkauf unter der Marke «La Romagnola» für die nächsten Jahre gesichert werden.

Das Kompetenzzenter Le Patron hat im Frühling 2013 sein Infrastrukturprojekt «Move 100» wie geplant abgeschlossen. Durch die neuen Produk-

MICHEL NICK
CEO PASTINELLA



**AB 1. JANUAR 2014 LEITEN
SIE LE PATRON IN BÖCKTEN.
WORAUF FREUEN SIE SICH
AM MEISTEN?**

Convenience ist in der heutigen Zeit ein echter Wachstumsmotor. Bei Le Patron wird der Gedanke Convenience in allen Facetten und bis ins Detail entwickelt. Das ist natürlich extrem spannend. Ich freue mich sehr, mit dem Team von Le Patron neue Produkte und Konzepte zu kreieren.

Urs Aebi, mein Vorgänger, übergibt mir eine gute Basis, an die ich anknüpfen kann. Ich denke zum Beispiel an die Innovationskraft von Le Patron oder an das Projekt «Move 100» zur Optimierung der Prozesse, das nun abgeschlossen ist. Als langjähriger Mitarbeiter kenne ich verschiedene Funktionen und Kompetenzzentren der ORIOR Gruppe. Durch meinen Wechsel innerhalb des Segments Convenience werden die Kompetenzzentren noch näher zusammenrücken. Das ebnet den Weg für weitere gemeinsame Projekte – auch darauf freue ich mich sehr.

Immer mehr Konsumenten haben das Bedürfnis nach schnell zubereiteten, qualitativ hochstehenden, gesunden und abwechslungsreichen Mahlzeiten. ORIOR Convenience rechnet mit einer weiterhin steigenden Nachfrage, insbesondere in städtischen Zentren. Auch bei den vegetarischen und veganen Spezialitäten wird das Angebot weiter ausgebaut. Nach der erfolgreichen Lancierung der gluten- und laktosefreien Frisch-Pasta in der Schweiz bereitet ORIOR Convenience nun auch den Markteintritt in Deutschland, Österreich und in skandinavischen Ländern vor. Gestützt auf die positive Marktentwicklung, die gut gefüllte Innovations-Pipeline und die getätigten Investitionen in Anlagen und Prozesse erwartet das Segment Convenience im laufenden Jahr erneut einen guten Geschäftsgang.

tionsräumlichkeiten, die grössere Spedition sowie die erweiterten Kühlkapazitäten konnten die Hygienestandards nochmals erhöht und die Effizienz der Produktionsabläufe verbessert werden.

Bei Fredag wurde der Ausbau der Fleischaufbereitungsabteilung abgeschlossen, was ebenfalls eine Verbesserung der Produktionsprozesse und der Effizienz erlaubt. Zudem schaffen die neuen Abläufe und die hellen Arbeitsräume ein angenehmeres Arbeitsumfeld für die Mitarbeitenden. Beide Projekte werden sich positiv auf die Produktivität des Segments auswirken.

Ausblick

Frisch-Convenience und Ultra-Frisch-Convenience bleiben auch künftig Wachstumsmärkte.



PRODUKTINNOVATION UND MARKENMANAGEMENT

Produktinnovation ist die Basis für die erfolgreiche Weiterentwicklung von ORIOR. Das Ohr am Markt zu haben und zu spüren, was die Bedürfnisse von morgen sind, bringt den First Mover Advantage. ORIOR konzentriert sich dabei stets auf Gebiete mit überdurchschnittlichem Wachstum und auf unbesetzte Nischen. Stets im Blick bleibt die hochstehende Qualität – die Kultur der Veredelung.

Einen Schwerpunkt legt ORIOR auch auf das Markenmanagement. Denn die permanente Pflege und Stärkung der Marken ist für den Aufbau eines treuen Kundenstamms von zentraler Bedeutung.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013

TRADITION INNOVATIV INTERPRETIERT



Der Name Albert Spiess ist gleichbedeutend mit Tradition und hochstehender Qualität. Aus Kreativität und Leidenschaft ergeben sich immer wieder Ideen, wie die altbewährten Spezialitäten neu in Szene gesetzt werden können. So lancierte Albert Spiess mit dem «Schinken-Festival» ein Sortiment verschiedener Rohschinken mit saisonaler Ummantelung – zum Beispiel den Rohschinken im Orangenmantel, bestehend aus einer feinen Mischung aus Orangen, Kräutern und Gewürzen.

REBRANDING DER MARKE «ALBERT SPIESS»

Die Marke «Spiess Schiers» wurde an die Exportmarke «Albert Spiess of Switzerland» angeglichen. Ebenso entstanden neue Verpackungen, die mit edlem Design die Tradition, Authentizität und Qualität der Bündner Spezialitäten unterstreichen.

DUALE MARKENSTRATEGIE

Die Bekanntheit und die Beliebtheit der Marken «Rapelli» und «Ticinella» werden durch eine Vielzahl von Projekten weiter gefestigt. Beispielsweise wurde für Ticinella eine TV-Werbekampagne lanciert und die Website neu gestaltet. Die Firma Rapelli fährt mit den beiden Marken «Rapelli» und «Ticinella» seit vielen Jahren erfolgreich eine duale Markenstrategie.



Die Beispiele «Schinken-Festival», Rebranding der Marke «Albert Spiess», TV-Werbekampagne für Ticinella und auch die mittlerweile zur Tradition gewordenen Rapelli-Events – wie zum Beispiel der Vatertag – zeigen die permanente Entwicklung von Marken und Innovationen.

ORIOR Corporate, Export und Logistik

ORIOR Corporate, Export und Logistik ist verantwortlich für die Feinverteilung von frischen und gekühlten Produkten innerhalb der Schweiz sowie für den Export und die Vermarktung der Gruppen-Produkte unter den entsprechenden Marken hauptsächlich in den EU-Nachbarländern. Das Segment betreibt mehrere Verteilzentren in der Schweiz sowie eines im französischen Haguenau. Das Gruppenmanagement ist ebenfalls in diesem Segment eingeschlossen.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2013	Δ in %	2012 Restated ¹
Umsatz mit Dritten	26 102		28 725
Umsatz mit anderen Segmenten	8 382		7 721
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	34 484		36 446
Erlösminderungen	-255		-352
Nettoerlös	34 229	-5.2%	36 094
Segment EBITDA	-5 067	-27.7%	-3 968
Abschreibungen – Sachanlagen	-1 296		-1 340
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-1 164		-727
Segment Ergebnis (EBIT)	-7 527	-24.7%	-6 035
Investitionen Anlagevermögen	1 379		2 104

¹ siehe Anmerkung 2 im Finanzbericht

Corporate

Harmonisierung der IT-Landschaft

Die Harmonisierung der IT-Landschaft innerhalb der ORIOR Gruppe stellt einen wichtigen Faktor zur Steigerung der operativen Effizienz dar. Nachdem die Albert Spiess das SAP-System bereits eingeführt hatte, erfolgte im Berichtsjahr auch die Umstellung der dazugehörigen Gastro-Plattformen sowie der Lineafresca. ORIOR setzt damit die Strategie fort, die Systemlandschaft zu bereinigen und Funktionalitäten, wo immer sinnvoll, in SAP abzubilden.

Die ORIOR Gruppe wickelt den Bestellungseingang und die Rechnungsstellung grösstenteils elektronisch ab. Im Geschäftsjahr 2013 wurden rund 1.6 Mio. elektronische Bestellungen und ebenso viele Rechnungen vollautomatisch verarbeitet; das entspricht einer Zunahme von rund 10% gegenüber dem Vorjahr. Mit Blick auf die Bedeutung dieser Dienstleistung für die Kunden wurden die dafür benötigten Systeme einem elektronischen Handelsplatz angeschlossen. Die Umstellung erfolgte in enger Zusammenarbeit mit den Kunden und verlief reibungslos. Das neue System vereinfacht die Prozesse und erlaubt eine kostengünstige Anbindung neuer Kunden.

Das im Vorjahr in Betrieb genommene Management-Informationssystem wurde im Berichtsjahr ausgebaut. Das Augenmerk galt dem Bereich der Produktionszahlen. Das System liefert wertvolle Analysen und Berichte, welche die Entscheidungsfindung im operativen Betrieb und in der Führung wesentlich unterstützen.

Generalversammlung

Am 11. April 2013 fand die dritte Generalversammlung der ORIOR AG als Publikumsgesellschaft statt. 495 Aktionärinnen und Aktionäre (Vorjahr 347) fanden sich in der Maag Halle in Zürich ein und wurden über das Jahresresultat 2012 informiert. Die Generalversammlung bewilligte eine Dividende von CHF 1.95 je Aktie,

was einer Ausschüttungsquote von 42.3% (Restated) entspricht. Auch die übrigen Anträge des Verwaltungsrats wurden mit grossem Mehr angenommen. Die bestehenden Verwaltungsräte wurden für eine weitere einjährige Amtszeit bestätigt, wobei Erland Brügger nicht zur Wiederwahl zur Verfügung stand. Monika Walser und Dominik Sauter wurden neu in den Verwaltungsrat gewählt, ebenfalls für eine einjährige Amtszeit.

Investorentag 2013

Rund 30 institutionelle Investoren fanden sich am 6. Juni 2013 bei Albert Spiess in Schiers und Davos-Frauenkirch ein. Sie folgten der Einladung der ORIOR zu ihrem zweiten Investorentag. Vertreter der ORIOR Geschäftsleitung gewährten den Teilnehmenden Einblick in das Kompetenzzentrum Albert Spiess, den führenden Schweizer Anbieter von veredelten Fleischspezialitäten wie Bündnerfleisch und Rohschinken. Vorgestellt wurde einerseits die Produktionsstätte im bündnerischen Schiers und andererseits die am höchsten gelegene Fleisch-Trocknerei Europas in Davos-Frauenkirch. Neben den Produktionsbetrieben wurden den Teilnehmenden auch die Unternehmensstrategie und die neuesten Entwicklungen präsentiert.

Umsetzung VegüV

Im November 2013 veröffentlichte der Bundesrat die Verordnung gegen übermässige Vergütungen in börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV), welche die Umsetzung der angenommenen Minder-Initiative regelt. Der Verwaltungsrat der ORIOR AG hat sich intensiv mit den neuen Bestimmungen auseinandergesetzt. Die nötigen Anpassungen werden schrittweise vorgenommen, wobei einige der neuen Pflichten bereits im Jahr 2014 umgesetzt werden, obschon die Übergangsfristen einen späteren Termin zulassen würden. So sind die Abstimmungen über die erforderlichen Statutenänderungen sowie die Möglichkeit zur elektronischen Weisungerteilung an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter

schon für die Generalversammlung vom 25. März 2014 vorgesehen. Ebenso wird die ORIOR AG bereits für das Jahr 2013 eine Vorversion des Vergütungsberichts publizieren. Die in allen Details pflichtkonforme und von der Revisionsgesellschaft geprüfte Version des Vergütungsberichts erscheint dann erstmals für das Geschäftsjahr 2014.

Die erstmalige Genehmigung der Vergütungen an Verwaltungsrat und Management Board erfolgt an der Generalversammlung 2015.

STEFAN H. JOST
CEO ORIOR INTERNATIONAL,
NEW BUSINESS UND LOGISTIK



IMMER WIEDER WERDEN DIE ANSPRUCHSVOLLEN RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DEN EXPORT ANGESPROCHEN. KÖNNEN SIE DAS FÜR ORIOR KONKRETISIEREN?

Es sind verschiedene Themen, die hier zusammenkommen und durchaus anspruchsvoll sind. ORIOR kann damit aber gut leben, denn wir gehen nur mit einzigartigen Produkten im Premiumbereich in den Export und bedienen die Nischen. Diese Einzigartigkeit ermöglicht uns, auch in preissensibleren EU-Nachbarländern eine zufriedenstellende Profitabilität zu erreichen. Bevor wir mit einem neuen Produkt ins Ausland gehen, führen wir Analysen über die ortsüblichen Ess- und Geschmacksgewohnheiten durch. Die Erkenntnisse fließen in die Produktentwicklung ein. Da ORIOR auf Frische-Convenience spezialisiert ist, müssen wir zudem logistische Meisterleistungen vollbringen.

Alles muss Hand in Hand gehen. Die Entscheidungs- und Kommunikationswege sind kurz und unkompliziert. Der Teamgedanke und die Motivation, gemeinsam Exportziele zu erreichen, sind bei ORIOR stark ausgeprägt – auch bei den Kolleginnen und Kollegen in den Kompetenzzentren. Diese Tatsache freut mich enorm, denn sie stellt meines Erachtens einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren dar.

Der Verwaltungsratspräsident, Rolf U. Sutter, wird anlässlich der Generalversammlung vom 25. März 2014 über die Vorgehensweise der Anpassungen an die VegüV informieren.

Export

Geschäftsgang

Das Exportgeschäft von ORIOR konnte im Jahr 2013 die Erwartungen nicht erfüllen. Der Nettoerlös ging um 10 % auf CHF 22.3 Mio. zurück. Grund dafür war das stark rückläufige Volumen im Bündnerfleisch-Export nach Frankreich, als Folge der nach wie vor angespannten Wirtschaftslage. Teilweise wurden diese Ausfälle bewusst in Kauf genommen, um nicht weitere Preisabschläge und eventuelle Debitorenverluste hinnehmen zu müssen. Die Rahmenbedingungen für das Exportgeschäft bleiben anspruchsvoll. ORIOR kann mit der Situation umgehen. Allerdings drücken die knappen Kalkulationen und die erforderlichen logistischen Leistungen auf das Resultat.

Weiterhin erfreulich war das Wachstum in Deutschland und Österreich, insbesondere bei den vegetarischen Produkten. «Nature Gourmet», die erfolgreiche ORIOR Marke für vegetarische Spezialitäten, präsentiert sich seit Sommer 2013 mit neuem Logo und neuer Verpackung, was zusätzlich für positive Absatzimpulse sorgte. Unter anderem wurden die Nature-Gourmet-Produkte im Berichtsjahr neu auch bei einem bekannten deutschen Lebensmitteleinzelhändler ins Sortiment aufgenommen. In der zweiten Jahreshälfte 2013 liefen die Vorbereitungen für den Markteintritt in Skandinavien an.

Ausblick

ORIOR erwartet eine weiterhin zunehmende Nachfrage nach qualitativ hochstehenden vegetarischen und veganen Produkten. Zusätzlich treibt ORIOR die Verhandlungen über die Plat-

zierung der weltweit ersten gekühlten Frisch-Pasta ohne Gluten und Laktose in verschiedenen Kanälen und Ländern voran. Mit dem Markteintritt in Skandinavien wird das Absatzgebiet zusätzlich ausgeweitet.

ORIOR hält an der Strategie fest, die ausländischen Nischen ausschliesslich mit einzigartigen, qualitativ hochwertigen Produkten zu bedienen. Aufgrund der Aufwendungen für die Neulancierungen und den Eintritt in neue Märkte fällt die Prognose für das laufende Jahr verhalten bis leicht positiv aus.

Logistik

Geschäftsgang

Der Logistikbereich von ORIOR blieb 2013 ebenfalls unter den Erwartungen. Grund für die stark rückläufigen Aufträge war insbesondere das In-sourcing durch drei bedeutende Kunden. Dieser Einbruch konnte im Berichtsjahr nicht durch neue Aufträge kompensiert werden.

Lineafresca hat im Mai 2013 die Software SAP in Betrieb genommen. Damit ist die Logistikeinheit an die integrierte IT-Plattform der ORIOR Gruppe angehängt, was die konzernübergreifenden Prozesse erheblich vereinfacht.

OPERATIVE KOMPETENZ UND PROFITABILITÄT

ORIOR arbeitet kontinuierlich an der Verbesserung der Prozesse und der Produktivität. Mit ihrer einmaligen Struktur von Kompetenzzentren besetzt ORIOR auf dem Schweizer Markt bei diversen Produktgruppen eine führende Stellung. Die Tochterfirmen agieren in ihren Kompetenzbereichen grossmehrheitlich eigenständig. Konsolidiert und zentralisiert werden Dienstleistungsprozesse nur dort, wo dies eine Effizienzsteigerung bringt.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013



FLEXIBILITÄT UND SCHNELLIGKEIT

Bereits wenige Monate nach der Übernahme durch ORIOR bewies Möfag mit kompetenzzenterübergreifenden Projekten, wie schnell und unkompliziert die Integration stattgefunden hat. Innert Kürze wurde zum Beispiel in Zusammenarbeit mit Le Patron das Schinkli im Brotteig lanciert.

Möfag zeichnet sich aus durch grösste Flexibilität in ihren Prozessen. Das lässt sich unter anderem an den flexiblen Produktionsmengen erkennen. Möfag ist durch ihre

Infrastruktur sowohl für grosse Volumina als auch für kleine Mengen bestens ausgerüstet.

Wie schnell Möfag ihre Prozesse anpassen kann, zeigt auch das Beispiel der E-Nummern-freien Hinterschinkenwürfel. Solche waren bisher auf dem Markt nicht verfügbar. Pastinella hat deshalb Möfag angefragt, ob sie dieses Produkt herstellen könne. Nach einer Entwicklungszeit von wenigen Wochen erfolgten bereits die ersten Lieferungen.



Flexibilität und Schnelligkeit sind in der heutigen komplexen und sich laufend ändernden Nachfrage- und Mitbewerberwelt von grosser Bedeutung. In diesem Umfeld profitabel zu agieren, bedeutet auch, ständig an sich zu arbeiten und noch besser zu werden.

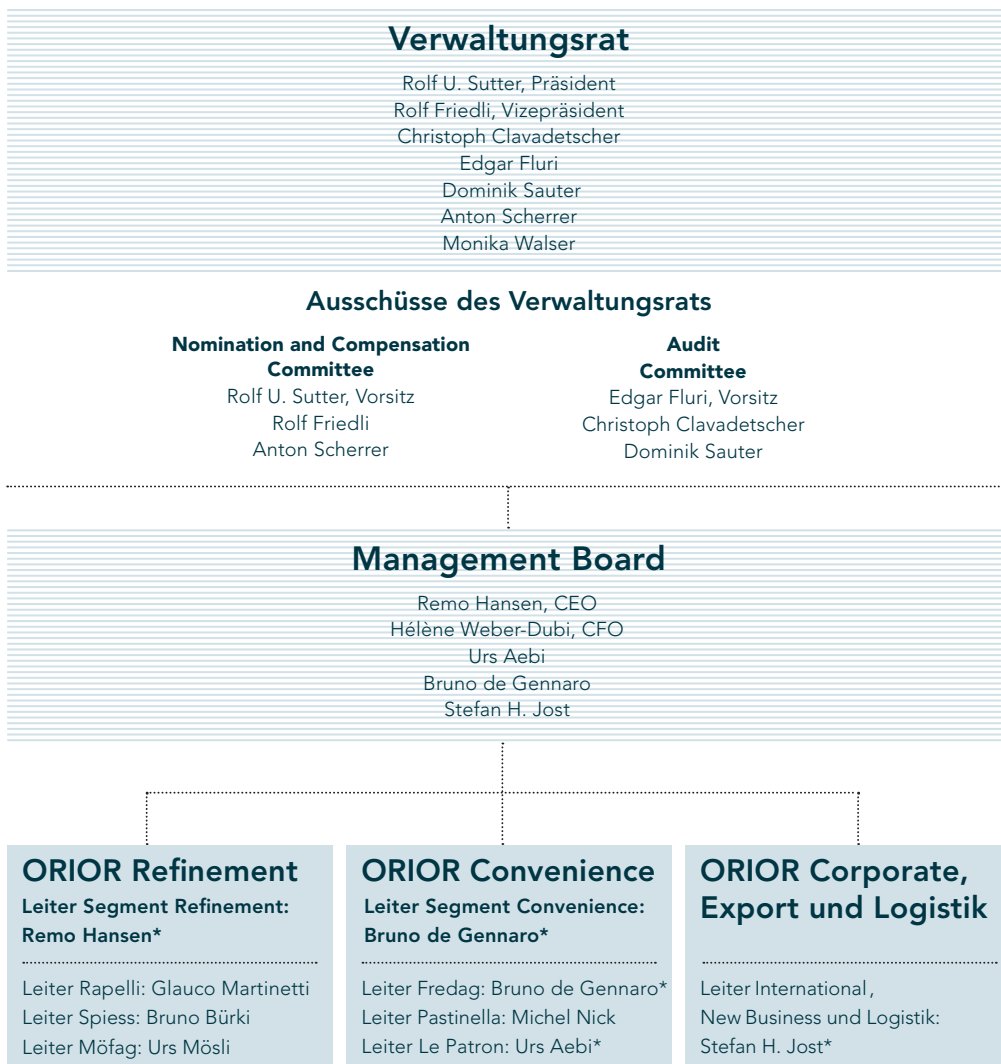


Corporate Governance-Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance-Grundsätze schützen die Interessen von Aktionärinnen und Aktionären sowie Anspruchsgruppen und unterstützen die ORIOR Gruppe beim Erzielen einer nachhaltigen Entwicklung. Sie orientieren sich am Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (2008). Die folgenden Angaben entsprechen den aktuellen Richtlinien betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 29. Oktober 2008. Wo nichts anderes vermerkt ist, erfolgen die Angaben per Bilanzstichtag 31. Dezember 2013.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur per 31. Dezember 2013



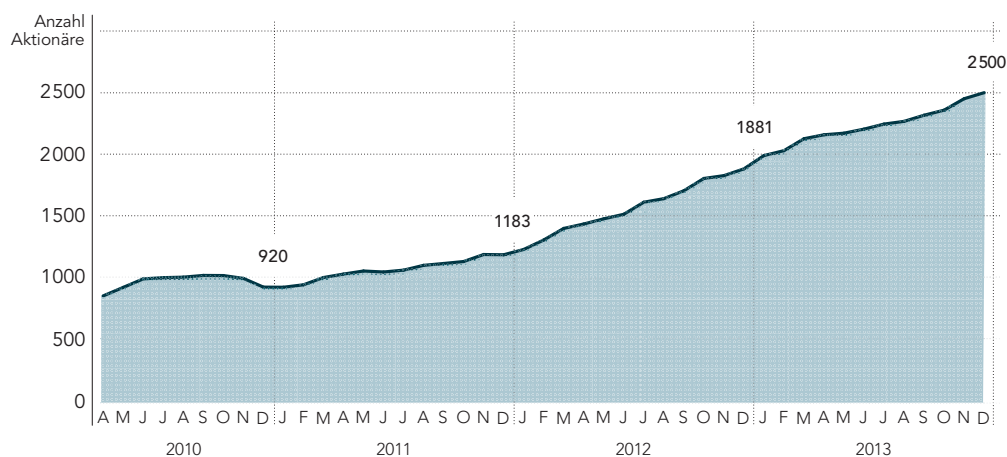
* Mitglied des Management Board

ORIORAG, die Muttergesellschaft der ORIOR Gruppe, hat ihren Sitz in Zürich (Schweiz). Hinweise zu Valorennummer und ISIN-Code sowie Börsenkapitalisierung sind im Kapitel «Aktieninformationen» des Geschäftsberichts zu finden.

Die zum Konsolidierungskreis der Gruppe gehörenden Tochtergesellschaften sind mit Firmensitz, Aktienkapital und Beteiligungsquote im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 43, aufgeführt. Im Konsolidierungskreis sind neben der Muttergesellschaft ausschliesslich nicht kotierte Gesellschaften enthalten.

Aktionariatsentwicklung

Per 31. Dezember 2013 zählte ORIOR gemäss dem Aktienregister 2 500 Aktionärinnen und Aktionäre. Dies entspricht einer erneuten Zunahme der Aktionärsbasis. Nachfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung der Anzahl im Aktienregister eingetragenen Aktionäre seit dem IPO im April 2010:



Verteilung der Aktien

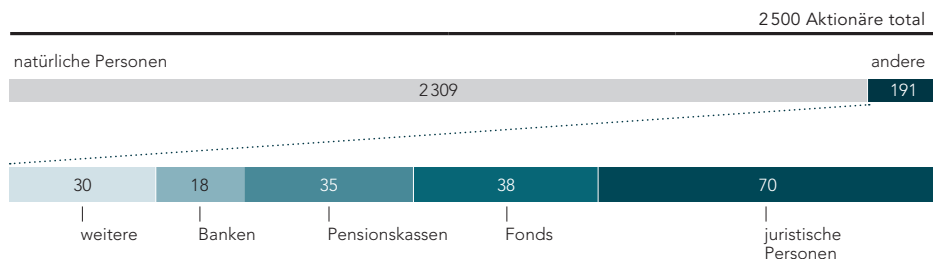
Am 31. Dezember 2013 hielten die 2 500 im Aktienregister eingetragenen Aktionäre 83.7% des gesamten Aktienkapitals. Die Verteilung der Aktien am 31. Dezember 2013 nach Anzahl gehaltenen Aktien, nach Segmenten sowie nach Ländern setzte sich wie folgt zusammen.

Aktienbesitz der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2013 nach Anzahl gehaltenen Aktien:

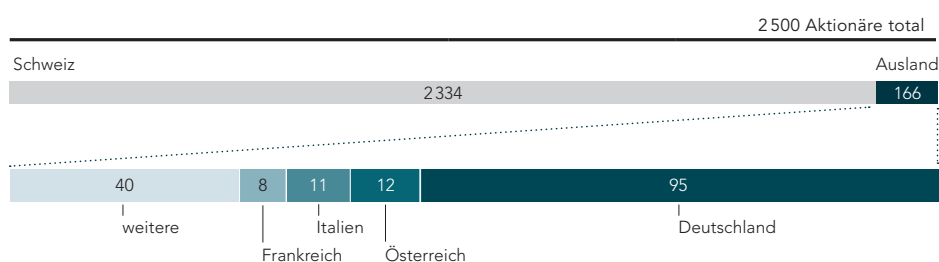
Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre
1 – 10	139
11 – 100	608
101 – 1 000	1 486
1 001 – 10 000	227
10 001 – 100 000	34
100 001 – 1 000 000	5
1 000 001 – 5 925 000	1 ¹
Total	2 500

¹ Chase Nominees Ltd., London (Treuhänder für verschiedene wirtschaftlich Berechtigte)

Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2013 nach Segmenten:



Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2013 nach Ländern:



Bedeutende Aktionäre

Gemäss Aktienregister per 31. Dezember 2013 sowie den erhaltenen Mitteilungen halten die folgenden Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
Ernst Göhner Stiftung (CH)	620 000	10.46	Mitteilung 05.10.2012
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	385 000	6.50	Mitteilung 24.02.2012
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	368 121	6.21	Mitteilung 28.02.2012
Rolf U. Sutter (CH)	199 300	3.36	Mitteilung 12.10.2012
Schroder Investment Management (North America) Limited (GB)	196 712	3.32	Mitteilung 23.12.2010
Credit Suisse Funds AG (CH)	186 072	3.14	Mitteilung 19.03.2013
Schroder Investment Management (Switzerland) AG (CH)	182 556	3.08	Mitteilung 20.12.2012
Vanguard International Explorer Fund (USA)	179 304	3.03	Mitteilung 11.05.2010

Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert:

Publikationsdatum	Aktionär	Grund für Bekanntmachung	Neue Beteiligung
15. Januar 2013	Balfidor Fondsleitung AG	Veräusserung	<3%
03. März 2013	Balfidor Fondsleitung AG	Erwerb	3.01%
19. März 2013	Credit Suisse Funds AG	Erwerb	3.14%
26. September 2013	Balfidor Fondsleitung AG	Veräusserung	<3%

Detaillierte Angaben zu diesen Mitteilungen finden sich unter: http://www.six-swiss-exchange.com/shares/companies/major_shareholders_de.html

Der ORIOR AG sind per 13. Februar 2014 keine anderen Personen bekannt, die direkt oder indirekt mehr als 3% des Aktienkapitals der Gesellschaft halten.

Der ORIOR AG sind keine wesentlichen Vereinbarungen und keine wesentlichen Absprachen unter Aktionären in Bezug auf deren Namenaktien der ORIOR AG bekannt.

Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

2 Kapitalstruktur

Aktienkapital

in CHF	31.12.2013	31.12.2012	31.12.2011
Ordentliches Aktienkapital	23 700 000	23 700 000	23 700 000
Bedingtes Aktienkapital	714 256	714 256	714 256
Genehmigtes Aktienkapital	4 761 704	4 761 704	4 761 704
Eigene Aktien	470 965	582 408	686 239

Ordentliches Kapital

Das Aktienkapital der ORIOR AG ist voll liberiert und beträgt CHF 23 700 000. Es ist aufgeteilt in 5 925 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von je CHF 4.00. Es besteht nur eine Kategorie von Namenaktien. Weitere Informationen zu den Aktien befinden sich im Kapitel «Aktieninformationen» des Geschäftsberichts.

Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft wird im Maximalbetrag von CHF 714 256 erhöht durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten, die nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und Vorzugsrecht der Aktionäre ist für diese bedingte Kapitalerhöhung ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch Ausübung von Optionsrechten sowie jede nachfolgende Übertragung unterliegen den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

Genehmigtes Kapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis spätestens am 27. März 2014 durch Ausgabe von maximal 1 190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt CHF 4 761 704 nominal zu erhöhen. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

Der Verwaltungsrat ist berechtigt, das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschliessen und Dritten zuzuweisen,

- (i) wenn solche neuen Aktien für die Übernahme von Unternehmen durch Aktien-tausch oder zur Finanzierung des Erwerbes von Unternehmen, Unternehmens-teilen oder Beteiligungen oder von neuen Investitionsvorhaben der Gesellschaft verwendet werden sollen,
- (ii) im Fall nationaler und internationaler Platzierung von Aktien,

(iii) im Fall einer Mehrzuteilungsoption (Greenshoe), welche einem oder mehreren Finanzinstituten im Zusammenhang mit der Platzierung von Aktien gewährt wird,

(iv) im Fall der Umwandlung von Darlehen, Wertschriften oder Wertrechten in Aktien.

Nicht ausgeübte Bezugsrechte stehen zur Verfügung des Verwaltungsrats, der diese im Interesse der Gesellschaft verwendet.

Kapitalveränderungen

An der ausserordentlichen Generalversammlung vom 9. April 2010 wurde beschlossen, dass das Aktienkapital bestehend aus 170 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 100.00 in 4 250 000 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 4.00 aufgeteilt wird.

Zudem hat die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 beschlossen, dass der Verwaltungsrat das Aktienkapital innert 3 Monaten von CHF 17 Mio. auf maximal CHF 97 Mio. erhöhen kann. Am 21. April 2010 wurde das Aktienkapital der ORIOR AG um 1 675 000 Namenaktien bzw. CHF 6.7 Mio. erhöht.

Die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 beschloss zudem die Bildung von bedingtem Aktienkapital im Betrag von CHF 714 256 und von genehmigtem Aktienkapital im Betrag von CHF 4 761 704.

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben. Im Jahr 2010 wurden insgesamt 8 510 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.60 erworben, im Jahr 2011 insgesamt 5 635 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 51.41, im Jahr 2012 insgesamt 2 100 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.43 und im Jahr 2013 insgesamt 30 068 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 50.70. Im Rahmen des Mitarbeiteraktienplans wurden im Berichtsjahr 12 480 Aktien verkauft. Per 31. Dezember 2013 hält die ORIOR AG 9 305 eigene Namenaktien im Betrag von CHF 470 965, bewertet zu Erwerbspreisen.

Partizipations- und Genusscheine

Die ORIOR Gruppe hat keine Partizipations- oder Genusscheine ausstehend.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Die Namenaktien der ORIOR AG können unbeschränkt übertragen werden. Einzige Voraussetzung für die Eintragung im Aktienregister ist eine Erklärung des Erwerbers, dass die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung erworben wurden. Ansonsten bestehen keine weiteren Eintragungsbeschränkungen. Nominees werden mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn der betreffende Nominee einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht unterstellt ist und mit dem Verwaltungsrat der Gesellschaft eine Vereinbarung über seine Stellung abgeschlossen hat. Das vom Nominee insgesamt gehaltene Aktienkapital darf 2 % des ausgegebenen Aktienkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten. Der Verwaltungsrat kann über diese Eintragungsgrenze hinaus Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, falls die Nominees Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2 % oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Nominees mit Stimmrecht über die Grenze von 2 % eingetragen.

Wandelanleihen und Optionen

Die ORIOR AG hat weder Wandelanleihen noch Optionen auf Beteiligungsrechte der ORIOR AG ausstehend. Gleiches gilt für die übrigen Konzerngesellschaften.

3 **Verwaltungsrat**

Die Aufgaben des Verwaltungsrats der ORIOR AG richten sich nach dem Schweizerischen Obligationenrecht, den Statuten und dem Organisationsreglement.

Mitglieder des Verwaltungsrats

Dem Verwaltungsrat (VR) gehörten am 31. Dezember 2013 sieben Personen an. Alle sieben Mitglieder des Verwaltungsrats sind nichtexekutive Mitglieder. Mit der Ausnahme von Rolf U. Sutter, der von 1999 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe war, war kein Mitglied des Verwaltungsrats in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren exekutiv für die ORIOR Gruppe tätig. Wo nicht anders vermerkt, haben die Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur ORIOR AG bzw. zur ORIOR Gruppe.

Veränderungen im Jahr 2013

Erland Brügger stand nach sechs Jahren im Verwaltungsrat nicht mehr für eine weitere Amtsdauer zur Verfügung. Nach Ablauf der Generalversammlung vom 11. April 2013 schied er aus dem Verwaltungsrat aus.

Monika Walser und Dominik Sauter wurden an der Generalversammlung vom 11. April 2013 neu und für die Amtsdauer von einem Jahr in den Verwaltungsrat gewählt.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2013, die Funktionen der einzelnen Mitglieder innerhalb des Verwaltungsrats, das Jahr der erstmaligen Wahl in den Verwaltungsrat und die laufende Amtszeit. Alle Verwaltungsräte sind Schweizer Staatsangehörige.

Name	Jahrgang	Funktion	Erstes Amtsjahr	Gewählt bis GV
Rolf U. Sutter	1955	Präsident des Verwaltungsrats, Vorsitz des Nomination and Compensation Committee	2006 ¹	2014
Rolf Friedli	1961	Vizepräsident des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2006	2014
Christoph Clavadetscher	1961	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2007	2014
Edgar Fluri	1947	Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitz Audit Committee	2010	2014
Dominik Sauter	1963	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2013	2014
Anton Scherrer	1942	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2007	2014
Monika Walser	1965	Mitglied des Verwaltungsrats	2013	2014

¹ von 1999 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe



Dominik Sauter

Rolf Friedli

Christoph Clavadetscher

Rolf U. Sutter

Monika Walser

Anton Scherrer

Edgar Fluri



Rolf U. Sutter

**Präsident des Verwaltungsrats,
Vorsitz des Nomination and Compensation Committee**

Rolf U. Sutter verfügt über einen Bachelor-Abschluss der Hotelfachhochschule Lausanne und studierte zudem an der Cornell University Ithaca. Von 1981 bis 1989 hatte er verschiedene Positionen bei Railway Buffet, Zürich, sowie bei Mövenpick Holiday Inn, Mövenpick Hotel und Mövenpick/Marché Schweiz inne. Von 1989 bis 1997 war er Managing Director/CEO von Mövenpick/Marché International. Ab 1993 amtierte er zudem als Mitglied der Geschäftsleitung der Mövenpick Holding AG. Im Laufe dieser Zeit verbrachte er drei Jahre in Deutschland, gründete verschiedene Unternehmen in mehreren Ländern, eröffnete und entwickelte diverse Restaurants in Nordamerika, Asien (mit Hauptsitz in Hongkong und Singapur), im Nahen Osten und in Europa. Von 1997 bis 1999 war er Managing Director für alle Bereiche der Gastronomie des Mövenpick-Konzerns. Nachdem Rolf U. Sutter 1999 seine Position als CEO von ORIOR übernommen hatte, wurde er 2006 als Delegierter der Geschäftsleitung in den Verwaltungsrat gewählt. Rolf U. Sutter trat am 30. April 2011 als operativer Leiter von ORIOR zurück. Der Verwaltungsrat hat ihn an der konstituierenden Sitzung nach der Generalversammlung vom 6. April 2011 zum Verwaltungsratspräsidenten der Gesellschaft gewählt.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Rolf U. Sutter ist Mitglied des Verwaltungsrats der Branchen Versicherung Schweiz, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der foroom. immobilien ag, Willisau, und Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Getränke AG, Meilen.

Ausserdem wird Rolf U. Sutter der ordentlichen Generalversammlung der Biella-Neher Holding AG vom 28. April 2014 als neues Mitglied des Verwaltungsrats vorgeschlagen. Es ist vorgesehen, dass Rolf U. Sutter das Präsidium der Biella-Neher Holding AG übernimmt.



Rolf Friedli

**Vizepräsident des Verwaltungsrats,
Mitglied des Nomination and Compensation Committee**

Rolf Friedli hält ein MBA der Universität Chicago. Von 1986 bis 1987 war er für das Investment Banking von Goldman Sachs in New York und London tätig. Von 1988 bis 1994 hatte Rolf Friedli diverse Positionen im Asset Management der Clariden Bank inne. 1994 trat er SBC Warburg bei und 1995 SBC Equity Partners (der Vorgängerorganisation der Capvis Equity Partners AG). Rolf Friedli ist Partner und Präsident des Verwaltungsrats der Capvis Equity Partners AG. Capvis Equity Partners AG war bis zur Kotierung der ORIOR an der SIX Swiss Exchange Mehrheitsaktionär der ORIOR AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Rolf Friedli ist Präsident des Verwaltungsrats der Lista Holding AG, Erlen, Vizepräsident des Verwaltungsrats der Benninger AG, Uzwil, Mitglied des Verwaltungsrats der Stadler Rail AG, Bussnang, Mitglied des Verwaltungsrats der nicko tours AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der KVT-Koenig AG, Dietikon, Mitglied des Beirats der Ondal Holding GmbH, Hünfeld (D), Mitglied des Global Advisory Board der University of Chicago, Chicago, und Mitglied des Global Council der Queen's School of Business, Kingston, Kanada.



Christoph Clavadetscher

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Mitglied des Audit Committee**

Christoph Clavadetscher, diplomierter Kaufmann, war von 1992 bis 2005 in verschiedenen Positionen bei Coop tätig. So war er Leiter der Verkaufsregion Coop Zentralschweiz-Zürich, Leiter Direktion Trading und Mitglied der Geschäftsleitung mit Verantwortlichkeitsbereich für die Coop-City-Warenhäuser und die Baumarktkette sowie Verwaltungsratspräsident von TopTip AG und der Importparfümerie AG. Von 2005 bis 2009 amtierte er als Managing Director der Dohle Handelsgruppe, Siegburg (D). Von 2009 bis 2011 war er als CEO der Dolma Holding AG in Schlossrued tätig. Im Februar 2011 übernahm er ad interim die Führung der Möbel Hubacher AG. Seit 1. Juli 2011 trägt er die Verantwortung als CEO der Möbel Hubacher AG, ab 1. Januar 2014 mit einem reduzierten Pensum von 60%.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Christoph Clavadetscher ist Präsident des Verwaltungsrats der PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg, Präsident des Verwaltungsrats der Talsee AG, Hochdorf, Präsident des Verwaltungsrats der famoc AG, Zug, Mitglied des Verwaltungsrats der Mercato Shop AG, Teufen, Mitglied des Verwaltungsrats der Karl Vögele AG, Uznach, Mitglied des Verwaltungsrats der Christian Binder AG, Zofingen, Mitglied des Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil, Mitglied des Verwaltungsrats der Carl Heusser AG, Cham, Mitglied des Verwaltungsrats der Bewilux AG, Hünenberg, Mitglied des Verwaltungsrats der Unicom S.A., Fischbach-Göslikon, und Mitglied des Verwaltungsrats der HOLCLA AG, Zug.



Edgar Fluri

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Vorsitz des Audit Committee**

Edgar Fluri verfügt über einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften der Universität Basel und ist diplomierter Wirtschaftsprüfer. Von 1977 bis 1998 arbeitete er für STG-Coopers & Lybrand, wo er stellvertretender Vorsitzender (1991–1996) und Vorsitzender der Geschäftsleitung (1997–1998) sowie Mitglied des internationalen und des europäischen Board von Coopers & Lybrand war. Nach der Fusion zu PricewaterhouseCoopers wurde Edgar Fluri Verwaltungsratspräsident von PricewaterhouseCoopers Schweiz (1998–2008). Zudem war er Leiter des Bereichs Wirtschaftsprüfung und -beratung EMEA (1998–2001) und Mitglied des Global Board von PricewaterhouseCoopers (2002–2005). Edgar Fluri war von 1987 bis 2012 nebenamtlicher Dozent für Wirtschaftsprüfung an der Universität Basel und wurde 1997 zum Titularprofessor ernannt.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Edgar Fluri ist Mitglied des Verwaltungsrats der Nobel Biocare Holding AG, Zürich, Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim an der Ruhr (D), Mitglied des Stiftungsrats der Beyeler Stiftung, Basel, sowie des Verwaltungsrats der Beyeler Museum AG und des Verwaltungsrats der Galerie Beyeler AG, Basel.



Dominik Sauter

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Mitglied des Audit Committee**

Dominik Sauter verfügt über einen Abschluss als Dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich). Bis 1991 arbeitete er als Verfahreningenieur in der Ems-Chemie in Domat-Ems und in Japan. Von 1991 bis 2000

arbeitete er im Familienunternehmen Sauter AG, Sulgen, wo er zuletzt als Leiter Verkauf und Marketing tätig war und das Amt des Verwaltungsratspräsidenten ausübte. Von 2000 bis 2008 war er bei Belimed, welche weltweit Reinigungs- und Sterilisationsanlagen für Spitäler, Labors und die Pharmaindustrie herstellt und vertreibt, als Mitglied der Gruppenleitung für Verkauf, Marketing und die Geschäftsentwicklung verantwortlich. Dominik Sauter ist CEO der EGS Beteiligungen AG in Zürich, der Beteiligungsgesellschaft der Ernst Göhner Stiftung mit Fokus auf schweizerische Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Dominik Sauter ist Präsident des Verwaltungsrats der Biella-Neher Holding AG, Biel, Mitglied des Verwaltungsrats der Biketec AG, Huttwil, und Mitglied des Verwaltungsrats der Bauwerk Parkett AG, St. Margrethen.



Anton Scherrer

**Mitglied des Verwaltungsrats,
Mitglied des Nomination and Compensation Committee**

Anton Scherrer verfügt über einen Master-Abschluss sowie einen Dokortitel im Bereich Agraringenieurwesen der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich). Von 1968 bis 1991 war er in verschiedenen Forschungs-, Beratungs- und Führungsfunktionen in diversen Industrie- und Brauereunternehmen in der Schweiz und im Ausland tätig, so unter anderem als Delegierter des Verwaltungsrats der Hürlimann Holding AG. Ab 1991 übte er mehrere Führungspositionen im Migros-Genossenschafts-Bund aus, wobei er für 14 Industrieunternehmen und die Logistik verantwortlich war. 2001 wurde er Präsident der Generaldirektion des Migros-Genossenschafts-Bundes und Präsident des geschäftsführenden Detailhandelsausschusses der Migros Genossenschaften sowie Verwaltungsratspräsident der Magazine zum Globus, der Migros Bank und des internationalen Reiseunternehmens Hotelplan. 2005 übernahm Anton Scherrer das Vizepräsidium und war von 2006 bis 2011 Präsident des Verwaltungsrats der Swisscom AG in Bern.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Anton Scherrer ist im Rahmen des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements Mitglied der Kommission für Technologie und Innovation (KTI), Bern, Mitglied des Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil, Mitglied des Verwaltungsrats der Ginesta Immobilien AG, Küsnacht, und Mitglied des Capvis Industry Advisory Board der Capvis Equity Partners AG, Zürich.



Monika Walser

Mitglied des Verwaltungsrats

Monika Walser verfügt unter anderem über einen Masterabschluss in technischer und rhetorischer Kommunikation der University of Michigan. Bis 2000 war sie in verschiedenen Funktionen vor allem im Marketing und Verkauf tätig. Von 2000 bis 2004 war sie Chief Communication Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der TDC Switzerland AG (Sunrise). Von 2005 bis 2009 war sie als Leiterin Kommunikation und Personalwesen sowie stellvertretende Geschäftsführerin für die Swissgrid AG tätig und ab 2006 parallel für die UCTE, den Dachverband der Betreiber von elektrischen Übertragungsnetzen Europas in Brüssel, als Verantwortliche für Kommunikation und politische Anliegen. Seit 2009 ist sie Partnerin der WAEGA-Group AG, Zürich, und Geschäftsführerin des Schweizer Taschen- und Accessoires-Herstellers Freitag lab AG, Zürich.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Monika Walser ist Mitglied des Verwaltungsrats der Sanitas Beteiligungen AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenverbindungen

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Verwaltungsrats» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Verwaltungsrats eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlichrechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden von der Generalversammlung einzeln gewählt. Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens drei und höchstens neun Mitgliedern. Die Amtsdauer der Verwaltungsratsmitglieder wird für jedes Mitglied bei der Wahl festgelegt. Sie beträgt höchstens drei Jahre. Wiederwahl ist zulässig.

Die Amtsdauer beginnt mit dem Tag der Wahl und endet nach ihrem Ablauf mit der entsprechenden ordentlichen Generalversammlung. Werden während der Amtsdauer Ersatzwahlen getroffen, so vollenden die Neugewählten die laufende Amtsperiode ihrer Vorgänger.

Interne Organisation

Der Verwaltungsrat hat die oberste Entscheidungsgewalt im Unternehmen, ausgenommen in Angelegenheiten, die gemäss Gesetz oder Statuten der Generalversammlung zugewiesen sind. Gemäss Art. 17 der Statuten hat der Verwaltungsrat folgende unübertragbare und unentziehbare Aufgaben:

- die Oberleitung der Gesellschaft und die Erteilung der nötigen Weisungen;
- die Festlegung der Organisation einschliesslich des Beschlusses und der Neufassung des Organisationsreglements;
- die Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle sowie der Finanzplanung;
- die Ernennung und Abberufung der mit der Geschäftsführung und der Vertretung betrauten Personen und die Regelung der Zeichnungsberechtigung;
- die Oberaufsicht über die mit der Geschäftsführung betrauten Personen, namentlich im Hinblick auf die Befolgung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen;
- die Erstellung des Geschäftsberichts sowie die Vorbereitung der Generalversammlung und die Ausführung ihrer Beschlüsse;
- die Beschlussfassung über die nachträgliche Leistung von Einlagen auf nicht vollständig liberierten Aktien und daraus folgende Statutenänderungen;
- die Beschlussfassung über die Erhöhung des Aktienkapitals, soweit dies in der Kompetenz des Verwaltungsrats liegt (Art. 651 Abs. 4 OR), Feststellung von Kapitalerhöhungen, die Erstellung des Kapitalerhöhungsberichts und die Vornahme der entsprechenden Statutenänderungen;
- die gemäss Fusionsgesetz und anderer Gesetze unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben und Befugnisse des Verwaltungsrats;
- die Benachrichtigung des Richters im Fall der Überschuldung.

Darüber hinaus hat der Verwaltungsrat gemäss Art. 3.3 des Organisationsreglements folgende ausschliesslichen Befugnisse und Aufgaben:

- die Genehmigung der Geschäftsstrategie, Beschlussfassung über die Aufnahme neuer und die Einstellung bestehender Geschäftsaktivitäten sowie Genehmigung und Beschluss des Budgets der Gesellschaft;
- die Zustimmung zu denjenigen Geschäften, welche der CEO bzw. das Management Board dem Verwaltungsrat gemäss einer durch den Verwaltungsrat zu beschliessenden Kompetenzregelung vorzulegen hat oder freiwillig vorlegt;
- auf Antrag des Nomination and Compensation Committee die Bestimmung der Bezüge der Mitglieder des Verwaltungsrats, des CEO und des Management Board;
- Beschluss und alle eventuellen Ergänzungen oder Abänderungen von Programmen zur Gewährung von Leistungsanreizen durch Kapitalbeteiligung, Aktienoptionen, Kaufverträgen über Aktien mit Beschränkungen usw.;
- die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen, Schuldverschreibungen mit Optionsrechten oder sonstigen Finanzmarktinstrumenten;
- Beschlüsse zur Eingehung finanzieller Verpflichtungen von über CHF 2 Mio., die ausserhalb des vom Verwaltungsrat bewilligten Budgets sind.

Der Verwaltungsrat wählt jährlich aus seinen Reihen den Präsidenten und die Mitglieder der Ausschüsse. Er kann einen Vizepräsidenten bestimmen. Der Verwaltungsrat bestimmt einen Sekretär, der nicht Mitglied des Verwaltungsrats sein muss.

Gemäss dem Organisationsreglement hat der Verwaltungsrat gewisse Aufgaben an den Präsidenten des Verwaltungsrats delegiert. Der Verwaltungsratspräsident leitet die Verwaltungsratssitzungen. Zudem vertritt er den Verwaltungsrat gegenüber der Öffentlichkeit, den Behörden und den Aktionären. Der Präsident veranlasst und überwacht die rechtzeitige und ausreichende Information des Verwaltungsrats. Er überwacht ebenfalls den Vollzug der vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen.

Im Falle von ausserordentlichen Ereignissen mit hoher Dringlichkeit ist der Präsident berechtigt und verpflichtet, auch im Kompetenzbereich des Gesamtverwaltungsrats, Sofortmassnahmen anzuordnen. Der Verwaltungsrat ist so rasch als möglich zu informieren und in geeigneter Weise in die Entscheidungsfindung einzubeziehen.

Der Verwaltungsrat tagt so oft es die Geschäfte erfordern, jedoch mindestens sechsmal pro Jahr. Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 hielt der Verwaltungsrat zehn Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Zudem fand ein Verwaltungsrats-Workshop statt. Es wurde ein Beschluss auf dem Zirkularweg gefasst. Die Sitzungen dauerten durchschnittlich rund 4.5 Stunden, die Telefonkonferenz rund 30 Minuten, der Workshop 1.5 Tage. Erland Brügger hat an zwei Verwaltungsratssitzungen und an einer Telefonkonferenz teilgenommen und ist nach Ablauf der Generalversammlung am 11. April 2013 aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden. Dominik Sauter und Monika Walser wurden an der Generalversammlung vom 11. April 2013 neu in den Verwaltungsrat gewählt und haben während der Amtszeit an allen Sitzungen teilgenommen.

Jedes Mitglied kann die Einberufung einer Verwaltungsratssitzung oder die Aufnahme eines Traktandums verlangen. An den Sitzungen nehmen neben den Verwaltungsräten der CEO, der CFO und je nach Thematik auch einzelne Mitglieder des Management Board teil.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn und solange mindestens die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Beschlüsse werden mit der Mehrheit der Stimmen der anwesenden Mitglieder gefasst. Jedem Mitglied steht eine Stimme zu. Bei Stimmengleichheit hat der Präsident den Stichentscheid, im Falle seiner Abwesenheit der jeweilige Vorsitzende.

Der Verwaltungsrat kann zur Vorbereitung einzelner Beschlüsse, zur Wahrnehmung gewisser Kontrollfunktionen sowie für sonstige Spezialaufgaben ständige oder Ad-hoc-Ausschüsse einsetzen. Mitglieder von Ausschüssen können auch Personen sein, die nicht dem Verwaltungsrat angehören. Die Ausschüsse haben keine Beschlusskompetenzen. Als ständige Ausschüsse sind namentlich ein Audit Committee und ein Nomination and Compensation Committee zu bestimmen.

Audit Committee

Das Audit Committee ist ein Fachausschuss, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht, soweit diese die Integrität der Abschlüsse, die Einhaltung der rechtlichen und regulatorischen Vorschriften (Compliance), die Qualifikation der externen Revisoren, die Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagements sowie die Leistungen der externen und internen Revisoren betreffen.

Das Audit Committee besteht aus drei unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern. Mindestens ein Mitglied des Committee muss gemäss Feststellung des Verwaltungsrats über aktuelle und sachdienliche Finanzkenntnisse verfügen (Finanzexperte). Dem Audit Committee gehörten per 31. Dezember 2013 Edgar Fluri (Vorsitz, Finanzexperte), Christoph Clavadetscher und Dominik Sauter an. Hélène Weber-Dubi nimmt als CFO an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Audit Committee hat folgende Pflichten:

- Prüfung und Beurteilung der Wirksamkeit der externen und internen Revisoren, insbesondere auch deren Unabhängigkeit;
- Prüfung und Beurteilung des Revisionsumfangs und -plans, des Prüfungsverfahrens sowie der Ergebnisse der externen und internen Revision und Überprüfung, ob die Empfehlungen der externen und internen Revisoren umgesetzt wurden;
- Kenntnisnahme der Revisionsberichte und Besprechung mit den Revisoren;
- Abgabe von Empfehlungen bezüglich der Ernennung des externen Revisors an den Verwaltungsrat, welche dieser den Aktionären an der Generalversammlung zur Genehmigung unterbreitet, Genehmigung des Honorars und der Mandatsbedingungen des externen Revisors;
- Beurteilung der internen Kontrollen und des von der Geschäftsleitung eingerichteten Risikomanagements sowie der zur Risikominderung vorgeschlagenen Massnahmen;
- Beurteilung der Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften, Organisationsreglementen und der Corporate Governance innerhalb der Gesellschaft (Compliance);
- in Zusammenarbeit mit den Revisoren, dem CEO und dem CFO Überprüfung, ob die Rechnungslegungsgrundsätze und die finanziellen Kontrollmechanismen der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften angesichts der Grösse und Komplexität der Gesellschaft angemessen sind;

- Überprüfung der statutarischen und konsolidierten Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie weiterer formeller Erklärungen der Gesellschaft und deren Besprechung mit der Geschäftsleitung und den Revisoren, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt werden;
- Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats;
- Offenlegung des Audit Committee Charter, Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 hielt das Audit Committee fünf Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Alle Mitglieder des Audit Committee nahmen während ihrer Amtszeit an allen Sitzungen teil.

Nomination and Compensation Committee

Das Nomination and Compensation Committee ist ein Fachausschuss, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht.

Das Nomination and Compensation Committee besteht aus mindestens zwei vom Verwaltungsrat ernannten Mitgliedern. Bei nur zwei Mitgliedern muss mindestens eines ein unabhängiges, nicht an der Geschäftsleitung beteiligtes Verwaltungsratsmitglied sein, bei mehr als zwei Mitgliedern muss die Mehrheit aus unabhängigen, nicht an der Geschäftsleitung beteiligten Verwaltungsratsmitgliedern bestehen. Derzeit sind dies Rolf U. Sutter (Vorsitz), Rolf Friedli und Anton Scherrer. Remo Hansen nimmt als CEO an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Nomination and Compensation Committee hat folgende Pflichten:

- Sicherstellung der langfristigen Planung geeigneter Ernennungen für die Positionen des Verwaltungsrats und des Management Board sowie die grundsätzliche Managemententwicklung und Nachfolgeplanung, damit die Gesellschaft die besten Führungs- und Managementtalente sichern kann;
- Ernennung von Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen im Verwaltungsrat oder die Position des CEO; auf Vorschlag des CEO, Ernennung von Kandidaten für das Management Board;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und entsprechende Suche geeigneter Kandidaten, Feststellung der Unabhängigkeit der Mitglieder des Verwaltungsrats;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat, ob ein Verwaltungsratsmitglied bei Ablauf seiner Amtsdauer erneut bestellt werden soll;
- regelmässige Überprüfung und Beurteilung des Vergütungssystems der Gesellschaft einschliesslich aktienbasierter Anreizprogramme;
- Empfehlung der Einstellungsbedingungen des CEO an den Verwaltungsrat, insbesondere des Vergütungspakets, sowie Empfehlung bezüglich der Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats;
- auf Vorschlag des CEO Empfehlung der Einstellungsbedingungen, insbesondere des Vergütungspakets, für das Management Board und andere leitende Angestellte, die direkt an den CEO Bericht erstatten;

- Prüfung von Angelegenheiten im Zusammenhang mit der generellen Vergütungsregelung für Arbeitnehmer und den Praktiken der Personalverwaltung der Gesellschaft;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Gewährung von Optionen oder sonstigen Wertpapieren aus Programmen zur Gewährung von Leistungsanreizen für die Unternehmensleitung;
- Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats;
- Offenlegung des Nomination and Compensation Committee Charter, Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens zwei ordentlichen Sitzungen jährlich. Das Committee kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 tagte das Nomination and Compensation Committee siebenmal. Alle Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil.

Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Management Board

Der Verwaltungsrat trägt letztlich die Verantwortung für die Geschäfte und Angelegenheiten des Unternehmens und der Gruppe. Im Rahmen des gesetzlich Zulässigen und nach Massgabe des Organisationsreglements hat der Verwaltungsrat die operative Führung des Unternehmens an das Management Board übertragen. Der CEO ist der Vorsitzende des Management Board und hat Weisungsrecht gegenüber den restlichen Mitgliedern. Die Mitglieder des Management Board führen die täglichen Geschäfte selbstständig im Rahmen der vom Verwaltungsrat beschlossenen Unternehmensstrategie sowie der Budget- und Unternehmensziele.

Die Abgrenzung der Verantwortlichkeiten von Verwaltungsrat und Management Board sind im Organisationsreglement der ORIOR AG festgelegt.

Die Organisationsreglemente und die Reglemente (Charters) für das Audit Committee und für das Nomination and Compensation Committee können im Internet unter <http://www.orior.ch/Ueber-uns/Corporate-Governance> eingesehen werden.

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber dem Management Board

Der CEO orientiert den Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den laufenden Geschäftsgang, Abweichungen vom Budget und wichtige Geschäftsvorfälle.

Zwischen den Sitzungen wird der Verwaltungsrat monatlich umfassend über den laufenden Geschäftsgang und die finanzielle Situation des Unternehmens in schriftlicher Form informiert. Dieses Monatsreporting beinhaltet die aktuellen Angaben über Geschäftsgang und Abschluss der Gruppe, der Segmente sowie der Kompetenzzentren einschliesslich eines ausführlichen Kommentars. Weiter werden Angaben zur Aktienkursentwicklung und zum Aktionariat gemacht.

Einmal jährlich nimmt der Verwaltungsrat an einem Strategie-Workshop teil, der rund 1.5 Tage dauert. Auf der Tagesordnung stehen unter anderem die Überprüfung der strategischen Ziele, das Risikomanagement sowie die Mittelfristplanung für die drei folgenden Jahre. Diese wird mit den jeweiligen Segmentsleitern und den Leitern der Kompetenzzentren detailliert besprochen. Dabei orientiert sich der Verwaltungsrat direkt über laufende strategische und operative Projekte und erzielte Resultate.

Neben der 3-Jahres-Planung erhält der Verwaltungsrat die zweimal jährlich erstellte Prognose des zu erwartenden Jahresabschlusses.

Darüber hinaus stehen der Präsident des Verwaltungsrats und der CEO in engem, regelmässigem Kontakt. Mindestens zweimal pro Monat werden der Geschäftsgang sowie alle wesentlichen unternehmenspolitischen Fragen an institutionalisierten Arbeitssitzungen diskutiert. Zudem findet ein intensiver, informeller Informationsaustausch statt. Der Verwaltungsratspräsident ist eng mit dem Unternehmen verbunden und fokussiert vor allem auf strategische Themen und Projekte. Jedes Mitglied des Verwaltungsrats kann einzeln von den mit der Geschäftsführung der Gesellschaft betrauten Personen Informationen über den Verlauf der Geschäfte verlangen.

Ausserordentliche Vorfälle sind den Mitgliedern des Verwaltungsrats vom CEO bzw. vom Vorsitzenden des zuständigen Ausschusses unverzüglich zur Kenntnis zu bringen.

Risikomanagement

Die ORIOR Gruppe verfügt über ein implementiertes Risikomanagement für sämtliche Gruppengesellschaften. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten Risiko-identifikation werden die für die Gesellschaft wesentlichen Risiken beurteilt und auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen werden diese Risiken bewirtschaftet. Neben dieser periodischen Beurteilung der Risiken durch den Verwaltungsrat pflegt die ORIOR Gruppe ein aktives «What-if»-Risikomanagement in den Gruppengesellschaften. «What-if»-Szenarien werden in die Budget- sowie in die 3-Jahres-Planungen der Gruppengesellschaften integriert.

Internes Kontrollsystem

2013 hat ORIOR ihr internes Kontrollsystem (IKS) weiter ausgebaut und verbessert. Das IKS der ORIOR dient der fortlaufenden Verbesserung der Geschäftstätigkeiten und hat das Ziel, die nötigen Abläufe und Instrumente zur Erkennung und Steuerung von Risiken sicherzustellen. Es erfüllt die gesetzlichen Anforderungen der Schweiz und wird den Bedürfnissen eines Unternehmens in der Grösse der ORIOR gerecht.

Das IKS der ORIOR Gruppe wurde in Anlehnung an das COSO-Framework erarbeitet. Nebst den Kontrollen betreffend Einhaltung strategischer und betrieblicher Ziele (Strategic, Operations) sowie der Regeleinhaltung (Compliance) wurde das IKS vor allem auf die Risiken bezüglich der finanziellen Berichterstattung (Reporting) in allen Konzerngesellschaften ausgerichtet.

Die Einhaltung und Wirksamkeit des IKS wird regelmässig durch die interne Revision geprüft. 2013 wurde der Prüfungsschwerpunkt auf diverse Prozesse im «IT-Umfeld» gelegt. Zudem nimmt die externe Revisionsstelle angemessene Prüfungshandlungen vor, um zu beurteilen, ob ein IKS existiert. Sie bestätigt dies in ihrem Prüfungsbericht.

Interne Revision

Die interne Revision unterstützt den Verwaltungsrat bei der Wahrnehmung seiner Überwachungs- und Kontrollaufgaben, insbesondere auch bei den Tochtergesellschaften. Die interne Revision erbringt eine unabhängige und objektive Prüfungs- und Beratungsdienstleistung, welche darauf ausgerichtet ist, Mehrwert zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Sie unterstützt das Unternehmen bei der Erreichung seiner Ziele, indem sie mit einem systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements, der Kontrollen und der Führungs- und Überwachungsprozesse bewertet und diese verbessern hilft.

Die Aufgaben der internen Revision umfassen unter anderem folgende Aktivitäten:

- Prüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit geplanter und vorhandener interner Kontrollen;
- Unterstützung des Austauschs von Good Practice und Know-how innerhalb der Organisation;
- Prüfung der Verlässlichkeit und Integrität von finanziellen und operativen Informationen der ORIOR, einschliesslich der Art und Weise der Identifikation, Messung, Klassifizierung und Berichterstattung solcher Informationen;
- Prüfung der durch das Management etablierten Systeme zur Sicherstellung der Einhaltung von Richtlinien, Arbeitsabläufen, Gesetzen und Rechtsvorschriften, welche einen wesentlichen Einfluss auf den Betrieb oder die Compliance haben könnten;
- Prüfung und Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und der Effizienz des Einsatzes von Ressourcen;
- Prüfung von Arbeitsprozessen und Projekten zur Sicherstellung, dass festgelegte Ziele erreicht und Arbeitsprozesse und Projekte plangemäss durchgeführt werden.

Die interne Revision ist funktional unabhängig und besitzt keinerlei Weisungs- und Entscheidungskompetenzen gegenüber der geprüften Stelle. Sie ist direkt dem Audit Committee unterstellt. Administrativ wird die interne Revision durch das Management Board geführt. Zur Bewältigung der gestellten Aufgaben können sowohl interne als auch externe Ressourcen beigezogen werden.

Die interne Revision erstellt in Zusammenarbeit mit dem Audit Committee in regelmässigen Abständen einen strategischen Prüfungsplan, welcher dem Verwaltungsrat jeweils zur Genehmigung vorgelegt wird. Auf der Basis dieser Mehrjahresplanung wird durch die interne Revision ein operativer Prüfungsplan ausgearbeitet, der die vorgesehenen Prüfungen innerhalb des nächsten Jahres detailliert aufzeigt. Dieser wird dem Audit Committee zur Genehmigung vorgelegt. Darüber hinaus kann der Verwaltungsrat der internen Revision Spezialaufträge erteilen.

Nach jeder abgeschlossenen Prüfung erstellt die interne Revision einen schriftlichen Prüfungsbericht. Dieser enthält neben den Feststellungen und Empfehlungen der internen Revision die Stellungnahme des Managements, welche die geplanten Massnahmen zur Beseitigung der Feststellungen und die zeitliche Dauer für den Abschluss dieser Massnahmen festhält. Das Management Board überprüft die Umsetzung der definierten Massnahmen und orientiert das Audit Committee laufend.

Die internen Revisoren nahmen im Berichtsjahr an einer Verwaltungsratssitzung und an einer Sitzung des Audit Committee teil.

Die externe Revision erhält Informationen über den Prüfungsplan und die Prüfungsaktivitäten der internen Revision sowie die Prüfungsberichte. Die interne Revision hat Einsicht in die Berichte der externen Revision.

Bis 2010 wurde die interne Revision als Spezialprojekt durch Verantwortliche im Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen. Dabei wurden die Prozesse und die internen Kontrollen gegenseitig überprüft. Seit 2011 wird die Funktion teilweise ausgelagert und durch PricewaterhouseCoopers mit Unterstützung von Fachleuten aus dem Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen.

4 Management Board

Das Management Board (MB) ist zuständig für die operative Führung der ORIOR sowie für alle Angelegenheiten, die nicht durch das Gesetz, die Statuten oder das Organisationsreglement dem Verwaltungsrat vorbehalten sind.

Mitglieder des Management Board

Die Mitglieder des Management Board werden vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des CEO und entsprechende Empfehlung des Nomination and Compensation Committee ernannt. Dem Management Board gehörten am 31. Dezember 2013 fünf Personen an. Per 1. Januar 2014 trat Urs Aebi aus dem Management Board aus und gab die Leitung des Kompetenzzenters Le Patron ab. Er wird in einem Teilzeitpensum als Food-Scout weiterhin für die ORIOR Gruppe tätig sein.

Veränderungen im Management Board

Per 1. Januar 2014 übernahm Michel Nick von Urs Aebi die Leitung des Kompetenzzenters Le Patron. Vorher war Michel Nick Leiter des Kompetenzzenters Pastinella.

Per 1. Januar 2014 übernahm Bruno de Gennaro neben der Gesamtverantwortung für das Segment ORIOR Convenience und der Leitung des Kompetenzzenters Fredag auch die Leitung des Kompetenzzenters Pastinella.

Glauco Martinetti, Bruno Bürki, Urs Mösli und Michel Nick sind Mitglieder der erweiterten Geschäftsleitung, nicht aber des Management Board.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Management Board am 31. Dezember 2013, das Jahr der Ernennung in das Management Board und die Funktion innerhalb der Gruppe. Alle Mitglieder des Management Board sind Schweizer Staatsangehörige.

Name	Jahrgang	Funktion	Ernennung ins MB per
Remo Hansen	1962	CEO ORIOR Gruppe, Leiter Segment ORIOR Refinement	2001
Hélène Weber-Dubi	1955	CFO ORIOR Gruppe	1999
Urs Aebi ¹	1956	Leiter Le Patron	2006
Bruno de Gennaro ²	1957	Leiter Segment ORIOR Convenience, Leiter Fredag	1998
Stefan H. Jost	1963	Leiter International, New Business und Logistik	2010

¹ Austritt per 01.01.2014

² ab 01.01.2014 zusätzlich Leiter Pastinella



Bruno de Gennaro

Remo Hansen

Hélène Weber-Dubi

Stefan H. Jost

Urs Aebi



Remo Hansen
CEO ORIOR Gruppe

Remo Hansen absolvierte das SKU Advanced Management Programme sowie 2005 das INSEAD Advanced Management Programme in Singapur. Er war von 1985 bis 1993 in verschiedenen Funktionen im Produktmanagement des Migros-Genossenschafts-Bundes tätig, davon mehrere Jahre in Südamerika und Österreich. Von 1994 bis 1995 war Remo Hansen Manager bei der European Marketing Distribution. 1995 übernahm er die Leitung des Bereichs Marketing und Verkauf bei Traitafina, bevor er 1997 in der gleichen Funktion zur Rolf Hügli AG wechselte. Ab 1998 leitete Remo Hansen die Fredag Gruppe und nahm 2001 Einsitz ins Management Board der ORIOR. Von 1998 bis 2004 war er verantwortlich für den Aufbau und die Führung des ORIOR Produktionsunternehmens Fresico in China sowie für die Verkaufsorganisation in Singapur. Ab Oktober 2006 führte er zusätzlich die Geschicke der Pastinella Gruppe als deren Leiter. Am 1. Mai 2011 übernahm Remo Hansen von Rolf U. Sutter die operative Leitung als CEO der ORIOR Gruppe.



Hélène Weber-Dubi
CFO ORIOR Gruppe

Hélène Weber-Dubi verfügt über einen Master-Abschluss in Ökonomie der Universität St.Gallen (lic. oec. HSG). Von 1982 bis 1995 arbeitete sie für Unilever in verschiedenen Managementpositionen in der Schweiz und in Grossbritannien, mehrheitlich in den Bereichen Revision und Finanzen. 1996 stiess Hélène Weber-Dubi als Controllerin zu Bally. Im selben Jahr wurde sie Managing Director von Bally Schweiz, Bally Italien und Bally Spanien und parallel dazu Mitglied der internationalen Geschäftsleitung. 1999 übernahm sie das Controlling des internationalen Bally-Konzerns und war in dieser Funktion vor allem für die Abwicklung des Verkaufs von Bally an die Texas Pacific Group zuständig. Seit 1999 ist Hélène Weber-Dubi in ihrer jetzigen Position als CFO der ORIOR Gruppe tätig.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Hélène Weber-Dubi ist Mitglied des Verwaltungsrats der Medela Holding AG, Baar, und der Medela AG, Baar.



Urs Aebi
Leiter Le Patron

Urs Aebi startete seine Laufbahn mit einer Berufslehre als Metzger. Von 1978 bis 1979 arbeitete er in der Verkaufsabteilung der Boucherie Suter SA, Villeneuve. 1979 wechselte er zu Hero Fleischwaren, bevor er von 1980 bis 1982 als Plant-Manager für den Charcuterie-Hersteller Mohammed Hallwani Saudia Arabia tätig war. 1982 stiess er als Planungsmanager zur Geilinger AG Metzgerei Technologie, bei der er verschiedene Projekte für die Export-Risiko-Garantie Fleischtechnologie betreute. Ab 1983 arbeitete Urs Aebi als Leiter Verkauf für die Viaca AG, bevor er 1987 als Geschäftsleiter die Pastinella aufbaute. 1992 übernahm er die Leitung des Bereichs Marketing und Verkauf bei Hero Traitafina und wurde Vizedirektor des Unternehmens. 1995 wechselte er als Leiter Marketing und Verkauf zu Le Patron. Ab 1999 war Urs Aebi Leiter von Le Patron und ab 2006 auch Mitglied des Management Board von ORIOR. Am 1. Januar 2014 trat Urs Aebi aus dem Management Board der ORIOR AG aus und gab die Leitung des Kompetenzzenters Le Patron ab.



Bruno de Gennaro

Leiter Segment ORIOR Convenience
Leiter Fredag

Bruno de Gennaro hält einen Abschluss in Business Administration. Von 1986 bis 1988 war er als Produktmanager für den Glacé-Bereich bei Mövenpick zuständig. 1988 übernahm er bei Hilcona die Leitung der Gastro-Abteilung. 1994 wechselte Bruno de Gennaro als Leiter Marketing und Verkauf zu Rapelli, bevor er die gleiche Funktion bei der ORIOR Gruppe übernahm. Bruno de Gennaro wurde 1997 zum Leiter der Gruppe Fredag ernannt und übte diese Funktion bis 1998 aus, als er Leiter der Gruppe Rapelli wurde. Am 1. Januar 2012 hat Bruno de Gennaro sowohl die Gesamtverantwortung des Segments ORIOR Convenience wie auch die Leitung des Kompetenzzenters Fredag übernommen. Seit 1. Januar 2014 ist er zudem Leiter des Kompetenzzenters Pastinella.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Bruno de Gennaro ist Mitglied des Hauptvorstands der FIAL (Föderation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrien), Mitglied des Hauptvorstands des Schweizer Fleischfach-Verbandes SFF und stellvertretendes Mitglied im Verwaltungsrat der Proviande Genossenschaft.



Stefan H. Jost

Leiter International, New Business und Logistik

Stefan H. Jost verfügt über einen Master-Abschluss in Ökonomie mit Fachrichtung Marketing und Distribution der Universität St.Gallen (lic. oec. HSG). Von 1988 bis 2003 arbeitete er für Procter & Gamble in verschiedenen Managementpositionen in der Schweiz und in Deutschland, in den ersten vier Jahren als Brand Manager und dann als Marketingleiter und Marketingdirektor in verschiedenen Abteilungen und für verschiedene Märkte. Im Jahr 2004 stiess er zu Lindt & Sprüngli Schweiz AG, wo er als Marketingleiter und Mitglied der Geschäftsleitung einstieg und unter anderem für Wachstum und Marktanteil verantwortlich war. 2006 wurde er zum CEO und Delegierten des Verwaltungsrats von Lindt & Sprüngli Italien S.p.A. ernannt. 2010 wurde Stefan H. Jost bei ORIOR Leiter des Segments Refinement und nahm gleichzeitig Einsitz in das Management Board. Im Juni 2011 übernahm er die Verantwortung für das ORIOR Kompetenzzentrum International, New Business und Logistik.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Stefan H. Jost ist Mitglied des Vorstands der Swiss Convenience Food Association (SCFA).

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Management Board» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Management Board eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlichrechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge.

5 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2013 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Anzahl Aktien per 31.12.2013	in %	Anzahl Aktien per 31.12.2012	in %
Rolf U. Sutter	199 300	3.36 %	199 300	3.36 %
Rolf Friedli	0	-	0	-
Erland Brügger ¹	³	³	14 175	0.24 %
Christoph Clavadetscher	10 000	0.17 %	14 515	0.25 %
Edgar Fluri	4 500	0.08 %	4 000	0.07 %
Dominik Sauter ²	550	0.01 %	³	³
Anton Scherrer	2 000	0.03 %	2 000	0.03 %
Monika Walser ²	200	0.00 %	³	³
Remo Hansen	85 710	1.45 %	85 710	1.45 %
Hélène Weber-Dubi	85 830	1.45 %	85 830	1.45 %
Urs Aebi	80 191	1.35 %	85 000	1.43 %
Bruno de Gennaro	92 075	1.55 %	92 075	1.55 %
Stefan H. Jost	1 925	0.03 %	1 925	0.03 %
Total	562 281	9.49 %	584 530	9.87 %
Total ORIOR Aktien	5 925 000	100.00 %	5 925 000	100 %

¹ Austritt per 11.04.2013

² Nomination per 11.04.2013

³ nicht erhoben

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board stehen beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

6 Mitwirkungsrechte Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen

Erwerber von Namenaktien werden auf Gesuch als Aktionäre mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Namenaktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben zu haben.

Das vom Nominee insgesamt gehaltene Aktienkapital darf 2 % des ausgegebenen Aktienkapitals der Gesellschaft nicht überschreiten. Der Verwaltungsrat kann über diese Eintragungsgrenze hinaus Nominees mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, falls die Nominees Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2 % oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Eintragungen über die Grenze von 2 % vorgenommen.

Das Stimmrecht kann nur ausgeübt werden, wenn der Aktionär im Aktienregister der ORIOR AG als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen ist. Ein stimmberechtigter Aktionär kann sich an der Generalversammlung durch schriftliche Vollmacht durch einen von ihm bestimmten Vertreter, einen Organvertreter, einen von der Gesellschaft bezeichneten unabhängigen Stimmrechtsvertreter oder einen Depotvertreter vertreten lassen. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Bei Beschlüssen über die Entlastung des Verwaltungsrats haben Personen, die in irgendeiner Weise an der Geschäftsführung teilgenommen haben, kein Stimmrecht. Daneben enthalten die Statuten der Gesellschaft keine Stimmrechtsbeschränkungen und weichen hinsichtlich der Stimmrechtsvertretung nicht vom Gesetz ab.

Statutarische Quoren

Die Generalversammlung fasst ihre Beschlüsse und vollzieht ihre Wahlen, soweit nicht eine zwingende Vorschrift des Gesetzes oder anderslautende Bestimmungen der Statuten entgegenstehen, mit der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktienstimmen.

Kommt bei Wahlen im ersten Wahlgang eine gültige Wahl nicht zustande und steht mehr als ein Bewerber zur Wahl, ordnet der Vorsitzende einen zweiten Wahlgang an, in welchem das relative Mehr entscheidet.

Einberufung der Generalversammlung

Die ordentliche Generalversammlung wird vom Verwaltungsrat einberufen und findet alljährlich innerhalb von sechs Monaten nach Schluss des Geschäftsjahres statt. Die Einladung erfolgt spätestens 20 Tage vor dem Versammlungstag. Ausserordentliche Generalversammlungen werden je nach Bedarf einberufen, insbesondere in den vom Gesetz vorgesehenen Fällen. Aktionärinnen und Aktionäre, die zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals vertreten, können schriftlich unter Angabe der Gründe und der Verhandlungsgegenstände sowie der Anträge, bei Wahlen der Namen der vorgeschlagenen Kandidaten, jederzeit die Einberufung verlangen. Die Generalversammlungen werden durch den Verwaltungsrat, nötigenfalls durch die Revisionsstelle oder einen Liquidator einberufen.

An der Generalversammlung vom 11. April 2013 waren 495 Aktionärinnen und Aktionäre anwesend. Sie vertraten 4 001 629 Aktienstimmen oder 67.54 % des Aktienkapitals von insgesamt 5 925 000 ausgegebenen Aktien. Die Generalversammlung stimmte allen durch den Verwaltungsrat gestellten Anträgen zu.

Der Jahresbericht sowie die Jahres- und Konzernrechnung 2012 wurden genehmigt und die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung entlastet.

Die bestehenden Verwaltungsräte wurden einzeln für eine weitere einjährige Amtszeit bestätigt, wobei Erland Brügger nicht zur Wiederwahl zur Verfügung stand. Monika Walser und Dominik Sauter wurden neu in den Verwaltungsrat gewählt, ebenfalls für eine einjährige Amtszeit. Zudem wurde Ernst & Young AG, Basel, als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2013 wiedergewählt.

Die Aktionäre stimmten dem Dividendenvorschlag von CHF 1.95 netto pro Namenaktie des Verwaltungsrats für 2012 zu. Die Auszahlung der Dividende erfolgte aus der Reserve aus Kapitaleinlagen und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Traktandierung

Aktionäre, welche zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals oder Aktien im Nennwert von mindestens CHF 1 Mio. vertreten, können die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes in der Generalversammlung verlangen. Der entsprechende Antrag muss mindestens 60 Tage vor dem Versammlungstermin schriftlich, unter Angabe des Verhandlungsgegenstandes und der Anträge des Aktionärs, beim Verwaltungsrat der Gesellschaft eingehen.

Eintragungen im Aktienbuch

Nach Versand der Einladungen zur Generalversammlung und bis am Tage nach der Generalversammlung werden keine Eintragungen im Aktienbuch vorgenommen, sofern der Verwaltungsrat keinen anderen Stichtag bekannt gibt.

7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Nach dem Börsengesetz der Schweiz (BEHG) müssen Aktionäre oder gemeinsam handelnde Gruppen von Aktionären, die mehr als 33.3% der Stimmrechte eines in der Schweiz ansässigen und an der Schweizer Börse kotierten Unternehmens erwerben, allen übrigen Aktionären ein Übernahmeangebot unterbreiten. Die Statuten von ORIOR enthalten keine Bestimmungen zum «opting-up» oder «opting-out» (Art. 22 BEHG betreffend öffentliche Kaufangebote).

Kontrollwechselklauseln

Es bestehen weder für Verwaltungsratsmitglieder noch für Mitglieder des Management Board oder weitere Führungskräfte vertragliche Vereinbarungen im Falle von Änderungen der Kontrollverhältnisse.

8 Revisionsorgan

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Ernst & Young AG, Aeschengraben 9, 4051 Basel, Schweiz, ist seit 2006 Revisionsstelle der ORIOR AG. An der Generalversammlung vom 11. April 2013 wurde Ernst & Young AG, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Roger Müller, Partner, ist seit der Revision des Geschäftsjahres 2011 in dieser Funktion tätig. Gemäss Art. 730a Abs. 2 OR muss der leitende Revisor mindestens alle sieben Jahre rotieren.

Revisionshonorar/zusätzliche Honorare

in TCHF	2013	2012	2011
Revisionshonorar	323.5	339.0	325.0
Zusätzliche Honorare			
Steuerberatung	53.2	36.3	31.0
Rechtsberatung	0.0	0.0	0.0
Beratung zu Transaktionen	10.7	174.0	53.0
Sonstige verwandte Dienstleistungen	30.0	14.1	9.5
Total zusätzliche Honorare	93.9	224.4	93.5
Total	417.4	563.4	418.5

Das Revisionshonorar umfasst die Prüfungsarbeiten, die im Zusammenhang mit der Begutachtung der Konzernrechnung der ORIOR Gruppe sowie den lokalen statutari-schen Jahresrechnungen durchgeführt wurden.

Bei den im Geschäftsjahr 2012 enthaltenen Kosten für «Beratung zu Transaktionen» handelt es sich um Prüfkosten von Akquisitionenprojekten.

Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Der Verwaltungsrat nimmt seine Überwachungs- und Kontrollfunktion gegenüber der externen Revisionsstelle über das Audit Committee wahr. Das Audit Committee beurteilt jährlich die Unabhängigkeit, Qualität und Honorierung. Zudem prüft das Audit Committee den Revisionsansatz und Prüfungsumfang sowie die Ergebnisse der externen Revision. Weiter koordiniert das Audit Committee die Zusammenarbeit der externen Revisionsstelle mit den internen Revisoren.

Neben dem Revisionsbericht zur Jahresrechnung erstellt die Revisionsstelle einen umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat gemäss Art. 728b OR. Dieser enthält die Resultate ihrer Tätigkeit (inkl. Existenzprüfung des Internen Kontrollsystems) und Empfehlungen sowie den Status von Feststellungen und Empfehlungen aus vorgängigen Revisionen. Dieser Bericht wird mit dem Audit Committee ausführlich besprochen. Das Audit Committee überwacht auch, ob und wie das Management Board Massnahmen umsetzt, die aufgrund von Feststellungen seitens der externen Revision verabschiedet wurden. Zu diesem Zweck erstellt die Revisionsstelle einmal jährlich einen Statusbericht zuhanden des Audit Committee. Zudem trifft sich das Audit Committee regelmässig mit den leitenden externen Wirtschaftsprüfern.

Im Jahr 2013 nahmen die externen Revisoren an allen Sitzungen des Audit Committee und an einer Verwaltungsratssitzung teil.

Auswahlverfahren: Die heutige Revisionsstelle wurde erstmals im Jahr 2006 von den damaligen Aktionären gewählt. Ausschlaggebend für die Auswahl von Ernst & Young AG waren die üblichen Bewertungskriterien wie Qualität und Preis der Dienstleistungen.

Die Prüfung der Leistung der externen Revisionsstelle und ihrer Vergütung wurde anhand von Fragen vorgenommen, die von Konzernfunktionen und den Finanzverantwortlichen der geprüften Konzerngesellschaften beantwortet wurden. Die Fragen konzentrierten sich hauptsächlich auf die Effizienz des Prüfprozesses, technische Kenntnisse der Rechnungslegungsgrundsätze, Verständnis der Prozesse im Unternehmen, Angemessenheit der Prüfungsschwerpunkte sowie Angemessenheit der Prüfungshonorare. Zudem hat der CFO oder der Group Controller an allen Schlussbesprechungen der Konzerngesellschaften teilgenommen.

Das Audit Committee stellt sicher, dass zusätzliche Dienstleistungen der Revisionsstelle, die nicht die Revision betreffen, strikte im Rahmen der Unabhängigkeitsvorschriften erbracht werden. Die Revisionsstelle muss bestätigen, dass sich die zusätzlichen Dienstleistungen nicht auf die Unabhängigkeit ihres Revisionsmandates auswirken.

9

Informationspolitik

ORIOR veröffentlicht jedes Jahr einen Geschäftsbericht und einen Halbjahresbericht, die über den Geschäftsverlauf und die Ergebnisse der ORIOR Gruppe informieren. Zudem informiert ORIOR über aktuelle Entwicklungen mittels Medienmitteilungen, Mitarbeiter- und Kundenzeitschrift und im Internet unter www.orior.ch. Als Unternehmen, das an der SIX Swiss Exchange kotiert ist, untersteht ORIOR der Ad-hoc-Publizitätspflicht, das heisst der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse.

Die laufende Kommunikation mit den Aktionären, dem Kapitalmarkt und der Öffentlichkeit wird durch CEO Remo Hansen, CFO Hélène Weber-Dubi und Head of Investor Relations Milena Mathiuet gepflegt. Eine Kontaktaufnahme ist unter investors@orior.ch jederzeit möglich.

Unter <http://investor.orior.ch/News-Service> können sich interessierte Personen auf einer Mailingliste eintragen, um zum Beispiel Ad-hoc-Mitteilungen oder weitere Unternehmensinformationen zu erhalten.

Wichtige Termine

Generalversammlung	25. März 2014
Halbjahresergebnis 2014	21. August 2014
Publikation Halbjahresbericht 2014	21. August 2014
Investorentag 2014	Herbst 2014



FÜHRUNGSSTRUKTUR/ SYNERGIEN

ORIOR verfügt über schlanke Führungsstrukturen und kurze Entscheidungswege. Die Kompetenzzentren arbeiten trotz ihrer Eigenständigkeit eng zusammen und handeln im Sinne der gesamten Gruppe. Der gegenseitige Austausch und das Lernen voneinander werden bewusst gefördert. ORIOR investiert auch laufend in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden. Denn die Motivation und das Wissen der Belegschaft sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg des Unternehmens.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013



GEMEINSAM NEUE WEGE GEHEN

Le Patron

Im Herbst 2013 stellte ORIOR Convenience die neue Marke «Le Patron» vor. Die ORIOR Kompetenzzentren arbeiten immer wieder an gemeinsamen Projekten. Nun haben sich die drei Convenience Firmen Fredag, Le Patron und Pastinella zusammengetan und sind ein langfristiges Projekt angegangen. Unter der neuen Marke «Le Patron» werden Convenience-Produkte für den Detailhandel lanciert. Damit wird ein einheitlicher Auftritt gewährleistet, und die Markt- und Gruppensynergien werden genutzt.

TREND ULTRA-FRISCH- CONVENIENCE



Ultra-Frisch-Menüs von Le Patron verzeichnen grosse Erfolge. 2013 wurde das bestehende Sortiment deutlich erweitert, und auch 2014 läuft die Entwicklung neuer Kreationen auf Hochtouren. Die Ultra-Frisch-Linie überzeugt durch maximale Frische und naturbelassene Rohstoffe. Täglich werden die Menüs frisch zubereitet und ausgeliefert. Das setzt kurze Entscheidungsprozesse und eine flexible Produktion voraus.

Führungsstrukturen sinnvoll gestalten und Synergien nutzen – das verlangt auch, kompetenzzenterübergreifend zu denken und im Sinn der Gruppe zu handeln. ORIOR ist mit ihren Kompetenzzentren optimal aufgestellt, um Opportunitäten schnell und flexibel umzusetzen.

Im Bild zu sehen ist das Le Patron-Menü Piccata Milanese mit Spaghetti und Gemüse.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht bietet einen Überblick über die Vergütungen und etwaige Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung (Management Board) sowie über Kapitalbeteiligungen am Unternehmen. Zudem werden die gruppenweiten Vergütungselemente vorgestellt. Der Bericht orientiert sich an den Grundsätzen des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance».

Die Angaben zu den Vergütungen des Verwaltungsrats und des Management Board gemäss IFRS-Rechnungslegungsstandard und schweizerischem Gesetz Art. 663b^{bis} OR werden im Anhang der Jahresrechnung der ORIOR AG unter Punkt 8 dargestellt.

Die Verordnung gegen übermässige Vergütungen in börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verpflichtet zur Erstellung eines Vergütungsberichts ab dem Geschäftsjahr 2014. Für das Berichtsjahr werden die bestehenden Vergütungselemente in diesem vorliegenden Bericht zusammengefasst. An der Generalversammlung vom 25. März 2014 befinden die Aktionärinnen und Aktionäre über die Statutenänderung in Bezug auf die VegüV. In den Statuten sind die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus für den Verwaltungsrat und das Management Board sowie weitere im Zusammenhang mit den Vergütungen stehende Grundsätze geregelt. Für das Geschäftsjahr 2014 erscheint folglich erstmals der pflichtkonforme und von der Revisionsgesellschaft geprüfte Vergütungsbericht.

Vergütungssystem

ORIOR ist bestrebt, talentierte, qualifizierte und motivierte Führungs- und Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Ein faires und auf dem Niveau von Vergleichsunternehmen ausgestaltetes Vergütungssystem unterstützt dieses Bestreben. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung werden kurz-, mittel- und langfristige Aspekte mitberücksichtigt.

Das Vergütungssystem der ORIOR Gruppe besteht aus drei Hauptelementen: der Basisvergütung bzw. der fixen Vergütung, der variablen Vergütung sowie den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen.

Die fixe Vergütung wird anhand von Referenzgehältern bei Vergleichsunternehmen, anhand lokaler Markt- und Lohnstandards sowie anhand der Erfahrungen und der Kompetenzen der oder des Einzelnen festgelegt. Alle bei der ORIOR fest angestellten Mitarbeitenden erhalten eine fixe Vergütung, die mindestens 50 % der Gesamtvergütung der oder des Einzelnen beträgt. Die fixe Vergütung wird in bar entrichtet. Mitgliedern des Verwaltungsrats kann die fixe Vergütung teilweise in Aktien ausbezahlt werden.

Die variable Vergütung ist von der Erreichung quantitativer und qualitativer Ziele abhängig. Die quantitativen Ziele basieren auf Unternehmenskennzahlen. Die qualitative Vergütung basiert auf vorgängig festgelegten individuellen Leistungskomponenten und deren Übereinstimmung mit den gestellten Erwartungen. Mindestens ein Drittel der variablen Vergütung basiert auf qualitativen Zielen. Die variable Vergütung kann für Mitglieder des Management Board teilweise in Aktien entrichtet werden. Neben dem Management Board erhalten die erweiterte Geschäftsleitung, Kadermitarbeitende und weitere Schlüsselmitarbeitende eine variable Vergütung.

Das dritte Vergütungselement stellen die Beteiligungsprogramme dar. Diese sollen Leistungsanreize für Mitarbeitende mit für ORIOR relevanten fachlichen und persönlichen Fähigkeiten schaffen und sie an das Unternehmen binden. Der Kreis der Teilnehmenden solcher Programme wird jährlich vom Verwaltungsrat festgelegt und kann sowohl oberste Führungsorgane und Kadermitarbeitende wie auch weitere Schlüsselpersonen berücksichtigen. Weitere Informationen finden sich im Kapitel «Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm» auf Seite 60 des Geschäftsberichts 2013.

Zusätzlich werden den Mitarbeitenden auf allen Stufen diverse Weiterbildungs- und Schulungsmöglichkeiten angeboten. Nähere Informationen hierzu finden sich im Kapitel «Corporate Responsibility» auf Seite 73 des Geschäftsberichts 2013.

Verantwortlichkeit über die Vergütung

Für die Ausarbeitung und regelmässige Überprüfung und Beurteilung des Vergütungssystems der Gesellschaft ist das Nomination and Compensation Committee zuständig.

Der Verwaltungsrat legt auf Antrag des Nomination and Compensation Committee jährlich die Honorare für jedes Verwaltungsratsmitglied und die Entschädigungen für die einzelnen Mitglieder des Management Board fest. Der Vorschlag für die Gehälter des Management Board wird zuvor durch den CEO erarbeitet und dem Nomination and Compensation Committee vorgelegt. Die einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrats, über deren Entschädigung entschieden wird, enthalten sich der Stimme. Zur Festsetzung des Vergütungssystems werden lediglich bei einer grundlegenden Neugestaltung externe Experten beigezogen. Bei Neueinstellungen oder Beförderungen auf Stufe Management Board werden situativ funktionspezifische Benchmarks herangezogen. Den Referenzmarkt bilden dabei Unternehmen aus der Convenience-Food-Branche, zu welcher auch die ORIOR Gruppe gehört.

10

Nomination and Compensation Committee

Der Vergütungsausschuss (Nomination and Compensation Committee) ist ein Fachausschuss, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Erfüllung von dessen Aufsichtspflicht.

Das Nomination and Compensation Committee besteht aus mindestens zwei vom Verwaltungsrat ernannten Mitgliedern. Bei nur zwei Mitgliedern muss mindestens eines ein unabhängiges, nicht an der Geschäftsleitung beteiligtes Verwaltungsratsmitglied sein; bei mehr als zwei Mitgliedern muss die Mehrheit aus unabhängigen, nicht an der Geschäftsleitung beteiligten Verwaltungsratsmitgliedern bestehen. Derzeit sind dies Rolf U. Sutter (Vorsitz), Rolf Friedli und Anton Scherrer. Remo Hansen nimmt als CEO an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Nomination and Compensation Committee hat folgende Pflichten:

- Ernennung von Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen im Verwaltungsrat oder die Position des CEO; auf Vorschlag des CEO, Ernennung von Kandidaten für das Management Board;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und entsprechende Suche geeigneter Kandidaten, Feststellung der Unabhängigkeit der Mitglieder des Verwaltungsrats;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat, ob ein Verwaltungsratsmitglied bei Ablauf seiner Amtsdauer erneut bestellt werden soll;
- regelmässige Überprüfung und Beurteilung des Vergütungssystems der Gesellschaft einschliesslich aktienbasierter Anreizprogramme;
- Empfehlung der Einstellungsbedingungen des CEO an den Verwaltungsrat, insbesondere des Vergütungspakets, sowie Empfehlung bezüglich der Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats;
- auf Vorschlag des CEO Empfehlung der Einstellungsbedingungen, insbesondere des Vergütungspakets, für das Management Board und andere leitende Angestellte, die direkt an den CEO Bericht erstatten;
- Prüfung von Angelegenheiten im Zusammenhang mit der generellen Vergütungsregelung für Arbeitnehmende und den Praktiken der Personalverwaltung der Gesellschaft;
- Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Gewährung von Optionen oder sonstigen Wertpapieren aus Programmen zur Gewährung von Leistungsanreizen für die Unternehmensleitung;
- Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats;
- Offenlegung des Nomination and Compensation Committee Charter, Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens zwei ordentlichen Sitzungen jährlich. Das Committee kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 tagte das Nomination and Compensation Committee siebenmal. Alle Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil.

11 Vergütungen an den Verwaltungsrat

Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente und sind somit nicht an Erfolgskomponenten gekoppelt. Die Entlohnung erfolgt, vorbehaltlich einer möglichen Aktienzuteilung, in bar. Sämtliche Vergütungen an den Verwaltungsrat werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung) ausgewiesen.

	Vergütungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2013	Vergü- tungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2012
Rolf U. Sutter Verwaltungsrats- präsident	330 230	52 385	28 715	411 330	450 430	54 810	36 030	541 270
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	85 000	0	0	85 000	91 670	0	0	91 670
Erland Brügger ¹ Mitglied des Verwaltungsrats	17 755	0	1 440	19 195	53 335	0	4 385	57 720
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	1 440	54 775	53 335	0	4 385	57 720
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	78 160	0	4 370	82 530	80 000	0	6 580	86 580
Dominik Sauter ² Mitglied des Verwaltungsrats	33 335	0	0	33 335	0	0	0	0
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	51 805	0	2 495	54 300	51 805	0	2 495	54 300
Monika Walser ² Mitglied des Verwaltungsrats	28 445	0	0	28 445	0	0	0	0
Total Verwaltungsrat	678 065	52 385	38 460	768 910	780 575	54 810	53 875	889 260

¹ Austritt per 11.04.2013

² Nomination per 11.04.2013

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2012 und 2013 den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder diesen nahestehenden Personen keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Aktienzuteilung an den Verwaltungsrat der ORIOR AG

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Verwaltungsratsmitgliedern 10 % des fixen Verwaltungsrats honorars in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren. Tritt die oder der Teilnehmende innerhalb der dreijährigen Sperrfrist aus dem Verwaltungsrat der ORIOR aus, entscheidet der Verwaltungsrat über die Fortführung oder Auflösung der Sperrfrist.

Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 wurden den Verwaltungsratsmitgliedern keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

Optionsplan

Es besteht kein Optionsplan.

Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Es wurden im Geschäftsjahr 2013 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats ausbezahlt.

Darlehen

Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder diesen nahestehenden Personen per 31. Dezember 2013 keine Darlehen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

12 Vergütungen an das Management Board

Die Entschädigungen der Mitglieder des Management Board setzen sich aus einem fixen und einem von der Erreichung von qualitativen und quantitativen Zielen abhängigen variablen Anteil (in der Grössenordnung von 35 bis 50 %) zusammen. Die von den quantitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt 60 bis 80 % der variablen Entlohnung und berechnet sich aufgrund von Unternehmenskennzahlen wie Nettoerlös, EBITDA, Investitionen oder Nettoumlaufvermögen. Die qualitativen Leistungskomponenten (20 bis 40 % der variablen Entlohnung) basieren auf der Zielerreichung von vorgängig festgelegten individuellen Zielen (z.B. in den Bereichen Führung, Innovationsentwicklung, Effizienz- und Prozessoptimierung). Die Gewichtungen der verschiedenen Komponenten werden bei jeder Zielvereinbarung überprüft und situativ angepasst.

Die fixe Entlohnung erfolgt in bar. Die variable Entlohnung kann zu 10 bis 30 % in Aktien erfolgen. Der prozentuale Anteil der Aktienzuteilung wird vom Verwaltungsrat jährlich neu festgelegt.

Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 wurden den Mitgliedern des Management Board keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar. Details zu den Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarungen für das Management Board werden im nachfolgenden Abschnitt «Aktienzuteilungen an das Management Board der ORIOR AG» erläutert.

Für das Management Board und weitere Kadermitglieder besteht eine Kader-Pensionskassenregelung. Zusätzlich steht den Mitgliedern des Management Board und weiteren Kadermitgliedern ein Geschäftsauto, mit Auflagen für den Privatgebrauch, zur Verfügung. Darüber hinaus werden keine weiteren Sachleistungen vergütet.

Sämtliche Vergütungen an das Management Board werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung) ausgewiesen.

	Vergütungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2013	Vergü- tungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2012
Remo Hansen CEO	544 875	45 875	44 485	635 235	642 320	46 805	50 365	739 490
Key Management ¹	1 342 705	163 575	118 640	1 624 920	1 697 805	178 700	141 540	2 018 045
Total Management Board	1 887 580	209 450	163 125	2 260 155	2 340 125	225 505	191 905	2 757 535

¹ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2012 und 2013 den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahestehenden Personen keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite gewährt.

Aktienzuteilung an das Management Board der ORIOR AG

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Mitgliedern des Management Board zwischen 10 und 30 % der individuellen variablen Vergütung in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 wurden den Mitgliedern des Management Board keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

Optionsplan

Es besteht kein Optionsplan.

Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Es wurden im Geschäftsjahr 2013 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Management Board ausbezahlt.

Darlehen

Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Management Board erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahestehenden Personen per 31. Dezember 2013 keine Darlehen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

13 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2013 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board (inklusive nahestehende Personen) folgende Anzahl Aktien:

Name	Anzahl Aktien per 31.12.2013	in %	Anzahl Aktien per 31.12.2012	in %
Rolf U. Sutter	199 300	3.36 %	199 300	3.36 %
Rolf Friedli	0	–	0	–
Erland Brügger ¹	³	³	14 175	0.24 %
Christoph Clavadetscher	10 000	0.17 %	14 515	0.25 %
Edgar Fluri	4 500	0.08 %	4 000	0.07 %
Dominik Sauter ²	550	0.01 %	³	³
Anton Scherrer	2 000	0.03 %	2 000	0.03 %
Monika Walser ²	200	0.00 %	³	³
Remo Hansen	85 710	1.45 %	85 710	1.45 %
Hélène Weber-Dubi	85 830	1.45 %	85 830	1.45 %
Urs Aebi	80 191	1.35 %	85 000	1.43 %
Bruno de Gennaro	92 075	1.55 %	92 075	1.55 %
Stefan H. Jost	1 925	0.03 %	1 925	0.03 %
Total	562 281	9.49 %	584 530	9.87 %
Total ORIOR Aktien	5 925 000	100.00 %	5 925 000	100 %

¹ Austritt per 11.04.2013

² Nomination per 11.04.2013

³ nicht erhoben

Die von den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board gehaltenen Aktien unterliegen keiner Sperrfrist, ausser diejenigen von Stefan H. Jost, welcher am 3. Januar 2012 im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms 1500 ORIOR-Aktien mit einer Sperrfrist von drei Jahren bezogen hat.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board stehen beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

14 Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramm

Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat der ORIOR einen Aktienplan für Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Dieser Aktienplan trat am 3. Januar 2012 in Kraft.

Die Verantwortung und die Definition des Mitarbeiteraktienplans sowie die Festlegung der Angebotsfristen, der Aktienangebote und der Sperrfristen obliegen dem Verwaltungsrat. Er kann die Verwaltung des Plans an ein von ihm bestimmtes Plankomitee von zwei oder mehreren Personen delegieren.

Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen bzw. dem Verwaltungsrat jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Der Verwaltungsrat legt die zweimonatige Bezugsfrist sowie die Bezugsrechte der einzelnen Teilnehmenden jährlich im Rahmen des vorliegenden Plans fest. Die Anzahl der jeder oder jedem Teilnehmenden angebotenen Aktien liegt im Ermessen des Verwaltungsrats, welcher seine Entscheidung unter anderem auf die jeweilige quantitative und qualitative Zielerreichung der oder des Mitarbeitenden gemäss der jährlichen individuellen Zielvereinbarung abstützt.

Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden sollen, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhungen geschaffen werden. Die Höchstzahl der im Rahmen dieses oder eines ähnlichen Plans auszugebenden Aktien darf 3 % des Aktienkapitals von ORIOR nicht übersteigen. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die Höchstzahl der im Rahmen des Plans auszugebenden Aktien nach seinem Ermessen anzupassen.

Der Aktienkaufpreis entspricht dem durchschnittlichen, gewichteten Börsenpreis der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen.

Im Rahmen des Mitarbeiteraktienplans wurden per 2. Februar 2013 einem Kreis von 44 Mitarbeitenden 12 480 Aktien verkauft. Die Aktien unterliegen einer dreijährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung am 2. April 2013 begonnen hat. Der Bezug der Aktien erfolgte auf freiwilliger Basis und stellt keinen Bestandteil der Entlohnung dar.

Aktienkaufvereinbarung für die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board können mittels der Aktienkaufvereinbarung die Möglichkeit erhalten, zusätzlich zu den restlichen Vergütungen, eine durch den Verwaltungsrat bestimmte Anzahl ORIOR-Aktien zum Vorzugspreis zu kaufen. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Bei der Aktienkaufvereinbarung beginnt ab dem Datum des Aktienangebots eine zweimonatige Angebotsfrist. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren. Tritt die oder der Teilnehmende innerhalb der dreijährigen Sperrfrist aus der Unternehmung aus, entscheidet der Verwaltungsrat über die Fortführung oder Auflösung der Sperrfrist.

Zwischen dem 1. Januar 2013 und dem 31. Dezember 2013 wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board kein Aktienkaufangebot unterbreitet.

Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board

Etwas weitere Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board erfolgen zu üblichen Marktkonditionen. Die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind unter Anmerkung 38 der konsolidierten Jahresrechnung aufgeführt.

Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, die «ORIOR Fonds de Prévoyance» und die «ORIOR Fondation de Prévoyance Complémentaire» werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Sämtliche Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgten zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten.

RISIKOMANAGEMENT

ORIOR betreibt aktives Risikomanagement auf allen Stufen und in allen Beschaffungs-, Produktions- und Distributionsprozessen. Als Lebensmittelproduzentin geht ORIOR keine Kompromisse ein, was Qualität, Frische, konsequente Produktkontrolle und standardisierte Abläufe betrifft. Die regelmässige Prüfung und Analyse von «What if»-Szenarien erlaubt zudem, mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen.

Beispiele aus dem Berichtsjahr 2013

MIT FRISCHE GEGEN RISIKEN



Mit der Lasagne Suisse Garantie erschliesst Rapelli einerseits eine neue Produktkategorie und trägt somit der Sättigung im Charcuterie-markt Schweiz Rechnung. Andererseits profitiert das Produkt von den hohen Qualitätsstandards und den strengen internen Kontrollsystemen zur Überwachung der Rohstoffe. ORIOR legt für alle Tochtergesellschaften exakte Mindestspezifikationen für die Rohstoffe fest. Bei der Lasagne Suisse Garantie wird das Schweizer Rindfleisch in ganzen Muskelstücken angeliefert und erst dann zu Hackfleisch weiterverarbeitet. So können Qualitätsmängel oder gar Verwechslungen ausgeschlossen werden.

KAUM GEERNTET, SCHON IM RAVIOLI



Pastinella und Le Patron fertigen sämtliche Füllungen für ihre Pasta-Kreationen im eigenen Haus. Täglich werden dafür frische und mehrheitlich schweizerische Rohstoffe angeliefert, sorgfältig kontrolliert und zu schmackhaften Füllungen verarbeitet. Zwar ist die Eigenproduktion aufwendiger, dafür können Qualität und Produktsicherheit auf dem gewohnt hohen Niveau gehalten werden.



Die Beispiele zeigen, wie ORIOR bereits bei der Beschaffung und der Herstellung durch Frische und Qualität die Risiken einschränkt.



Corporate Responsibility

Unternehmerisches Handeln findet im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen statt. Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und die Gesellschaft stellen berechnete Ansprüche an ein Unternehmen. ORIOR verpflichtet sich, die Interessen aller Bezugsgruppen gleichermaßen zu berücksichtigen und ihre Tätigkeit an den Prinzipien der Nachhaltigkeit zu messen. Ein nachhaltig agierendes Unternehmen ist sowohl wirtschaftlich effizient als auch umweltbewusst. Zudem fügt es sich optimal in sein soziokulturelles Umfeld ein. Der vorliegende Corporate Responsibility-Bericht informiert über Grundsätze und Massnahmen der ORIOR Gruppe in den drei Dimensionen Wirtschaft, Ökologie und Gesellschaft.

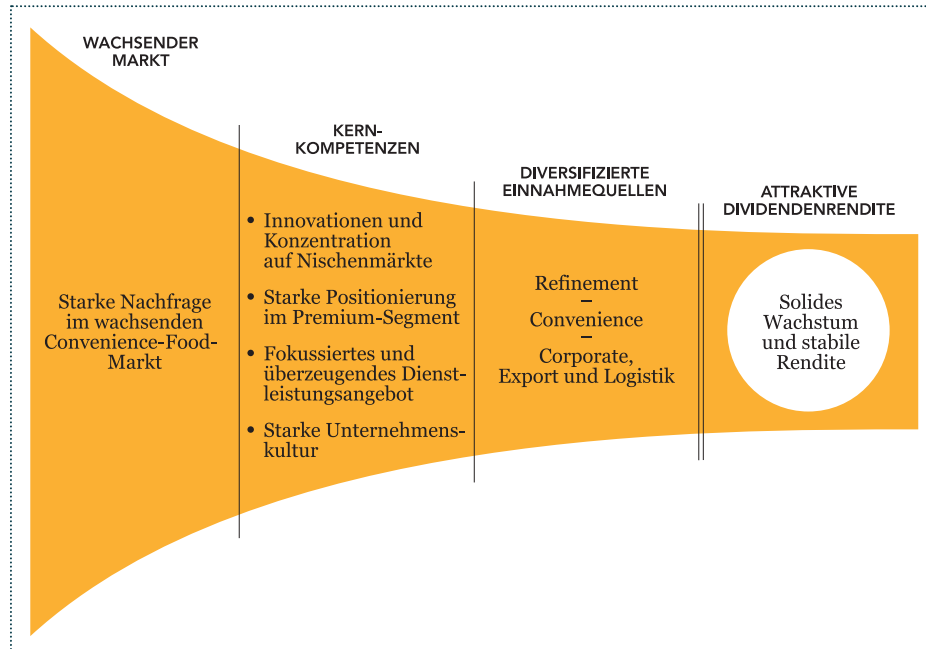
Wirtschaft

GESCHÄFTSMODELL

ORIOR ...

- ist Schweizer Convenience-Food-Produzentin in einem **attraktiven Nischenmarkt**;
- ist mit sechs Kompetenzzentren Schweizer Marktführerin in **überdurchschnittlichen Wachstumsmärkten**;
- fokussiert auf **Frisch-Convenience-Food** und eine lückenlose Versorgungskette für den Detailhandel und den Food Service (Gastronomie);
- schafft sich einen **Wettbewerbsvorteil** durch **herausragende Produktinnovationen** und eine **starke Unternehmenskultur**. Diese basiert auf **Bescheidenheit** und auf dem Ziel, die Erwartungen aller Stakeholder zu **übertreffen**.

Somit ergibt sich folgende Wertschöpfung:



Qualitätsmanagement

Wenn es um Qualität und Sicherheit ihrer Lebensmittel geht, haben die Kunden berechtigterweise sehr hohe Anforderungen, die deutlich über die lebensmittelrechtlichen und anderweitigen gesetzlichen Vorschriften hinausgehen. Daher verfügen sämtliche Produktionsbetriebe der ORIOR Gruppe über ein Zertifikat der Global Food Safety Initiative (IFS, BRC usw.). Diese Standards werden periodisch von einer externen akkreditierten Zertifizierungsstelle überprüft. Bei der ORIOR Gruppe wurden im Jahr 2013 sämtliche Kompetenzzentren der Segmente Refinement und Convenience auditiert; alle haben auf höchstem Niveau abgeschlossen.

Zusätzlich kontrolliert ORIOR alle Prozesse der Gruppengesellschaften durch interne Audits. Das gewährleistet die kontinuierliche Verbesserung der Abläufe. Die Audits finden zum Teil auch firmenübergreifend statt, um eine intensivere Zusammenarbeit und ein besseres Verständnis für die Prozesse der Schwesterfirmen zu erreichen. Die Qualität der Prozesse widerspiegelt sich auch in zusätzlich erworbenen Standards und Labels wie Bio, Bio-Knospe, Naturafarm, Suisse Garantie, IGP (Indication Géographique Protégée), SMETA (Sedex Members Ethical Trade Audit), Europäisches Vegetarismus-Label, AdR «Aus der Region. Für die Region.» oder «Friends of the Sea». Ebenfalls werden bei Pastinella für Konsumentinnen und Konsumenten, die an Intoleranzen leiden, zertifizierte Teigwaren nach Vorgaben von AHA und IG Zöliakie hergestellt. Die einzelnen Betriebe der ORIOR Gruppe werden nicht zuletzt auch von Kunden aus international agierenden Unternehmensgruppen auditiert.

Beschaffung

Auch auf der Beschaffungsseite hat ORIOR hohe Qualitätsansprüche. Die Lieferanten müssen die strengen Anforderungen der Global Food Safety Initiative, einem weltweiten Standard zur Lebensmittelsicherheit in der Nahrungsmittelproduktion, erfüllen. Diese Qualitätskriterien werden mit den Lieferantenvereinbarungen und Produktspezifikationen sowie mit Laboranalysen sichergestellt. Zudem ist ORIOR der persönliche Kontakt zu den Lieferanten, auch in Übersee, sehr wichtig. Die Kompetenzzentren der ORIOR führen regelmässige Lieferantenbeurteilungen durch. Dabei werden neben der Qualität auch Aspekte wie Mengengenauigkeit, Termintreue, Zusammenarbeit und Service sowie die Einhaltung von Umweltstandards bewertet. Der überwiegende Teil

der Lieferanten erzielt jeweils eine gute bis sehr gute Beurteilung. Lieferanten, die dieses Ziel verfehlen, müssen umgehend Verbesserungsmaßnahmen einleiten und werden nach einer kurzen Frist erneut kontrolliert.

ORIOR setzt auf regionale Produkte und versucht, den Anteil an Schweizer Rohstoffen stetig zu erhöhen. Im Segment Refinement stammen mehr als drei Viertel der verarbeiteten Rohstoffe aus der Schweiz. Über die gesamte Gruppe betrachtet, werden beachtliche Mengen Fleisch, Getreide, Eiern, Gemüse und Milchprodukten von der Schweizer Landwirtschaft abgenommen.

«Wir sind der Überzeugung, dass bei der Beschaffung unserer Rohstoffe die Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Respekt gegenüber dem Tier wesentliche Kriterien sind.»

(Auszug aus den Values of the Company der ORIOR AG)

Im Jahr 2013 konnte ORIOR den Anteil an verarbeiteten Schweizer Rohstoffen weiter erhöhen. Nachfolgend einige Beispiele aus den Kompetenzzentren:

- Unter der Marke «Ticinella» hat ORIOR Refinement erstmals eine Lasagne Suisse Garantie lanciert. Von den verwendeten Rohstoffen stammen Tomaten und Hartweizengries für die Teigblätter aus dem Tessin, Fleisch, Käse und Eier aus Schweizer Produktion.
- Rapelli verwendet für die Herstellung seiner Bresaola und Carne Secca ausschliesslich Schweizer Rindfleisch.
- Zusammen mit einem Grosskunden lancierte Rapelli eine regionale Linie von Frischfleisch-Artikeln, die aus Tessiner Fleisch hergestellt werden. Aufzucht, Mästung und Schlachtung der Tiere erfolgen ausschliesslich im Tessin. Anschliessend wird das Fleisch bei Rapelli und der Tochtergesellschaft Val Mara zu Frischfleisch-Artikeln veredelt. Ergänzend werden unter dieser Linie «I Nostrani» auch Rohpökel-Spezialitäten wie Salametti, Salami und Rohschinken angeboten.
- Albert Spiess kauft für die Produktion von Bündnerfleisch sämtliches verfügbare Schweizer Rohmaterial ein. Darüber hinaus wird Rindfleisch aus Irland und Südamerika bezogen. Albert Spiess pflegt mit allen Lieferanten enge Kontakte und prüft die Einhaltung der hohen Qualitätsstandards periodisch vor Ort.

- Fredag trägt dem Wunsch der Konsumenten nach schweizerischem und europäischem Geflügel Rechnung. Die Lieferanten aus dem In- und Ausland werden in regelmässigen Abständen auditiert. Neben den Anforderungen der Food Safety Initiative wird auch die Einhaltung der Tierschutzbestimmungen geprüft. In Zusammenarbeit mit dem Schweizer Tierschutz und einem deutschen Schlachthof konnte Fredag in Deutschland mehrere Bauern dafür gewinnen, ihr Geflügel nach den Schweizer BTS-Richtlinien (besonders tierfreundliche Stallhaltung) zu halten und zu schlachten.
- Fredag hat den Anteil an Schweizer Bio-Soja zur Herstellung vegetarischer Produkte mehr als verdoppelt.
- Marine Stewardship Council (MSC) gilt als eines der strengsten internationalen Labels für nachhaltige Fischerei. Seit Mai 2013 ist Fredag MSC-zertifiziert; das Sortiment mit diesem Label wird kontinuierlich ausgebaut. Zudem kooperiert Fredag seit Januar 2010 mit «Friends of the Sea», einer unabhängigen, nicht gewinnorientierten Naturschutzorganisation, deren Ziel der Schutz von Meeren und Fischbeständen ist. In den Jahren 2012 und 2013 haben alle vietnamesischen Crevetten-Lieferanten der Fredag die entsprechenden Audits erfolgreich bestanden.
- Le Patron arbeitet für die Beschaffung diverser Rohstoffe mit anderen ORIOR Kompetenzzentren zusammen, wodurch bessere Konditionen erzielt werden. Zudem hat Le Patron die Rezepturen des gesamten Sulz-Sortiments überarbeitet. Dies hat die Qualität der Endprodukte nochmals verbessert.

Kundenzufriedenheit

ORIOR misst der Zufriedenheit ihrer Kunden höchste Bedeutung bei. Um den Puls der Kunden zu spüren, werden auf Stufe Kompetenzzentren regelmässig Kundenbefragungen durchgeführt. Beurteilt werden dabei die folgenden Faktoren:

- Kundenbetreuung: Bestellungsabwicklung, Erreichbarkeit, Beratungskompetenz, Effizienz und Zuverlässigkeit, Freundlichkeit
- Verkaufsförderung/Werbung: Messen, Inserate, Produkteinfos, Aktionsplanung
- Reklamationen: Reaktionszeit bei Reklamationsbehandlungen, Kompetenz bei Reklamationsabwicklung, Lösungsvorschläge
- Produktkriterien: Qualität, Verpackungsqualität, bedürfnisgerechtes Sortiment
- Innovationskraft
- Lieferzuverlässigkeit
- Preis-Leistungs-Verhältnis

ORIOR hat den Anspruch, dass alle Kompetenzzentren in den Kundenbefragungen bei sämtlichen Kriterien überdurchschnittliche Resultate erzielen. Sollten Defizite in der Kundenzufriedenheit auftreten, werden diese umgehend und mit höchster Priorität behoben. Oft ergeben sich aus den Kundenbefragungen auch Anstösse für Innovationen.

Im Segment ORIOR Refinement haben im Geschäftsjahr 2013 Rapelli und Möfag umfassende Kundenzufriedenheitsanalysen durchgeführt, die beide sehr gute Ergebnisse erzielten. Albert Spiess plant die nächste Kundenumfrage im Jahr 2014.

Nachfolgend einige Kernaussagen aus der Umfrage des Kompetenzzentrums Rapelli, an der zwei Drittel der angeschriebenen Kunden teilnahmen:

- Knapp 90 % der befragten Kunden sind mit Rapelli zufrieden oder sehr zufrieden. Die Analyseergebnisse haben sich gegenüber dem sehr hohen Niveau der letzten Umfragen nochmals verbessert. Sehr zufrieden sind die Kunden mit der Verfügbarkeit, Höflichkeit und Professionalität der Mitarbeitenden sowie mit dem Kundendienst.
- Bei den beiden grössten Kunden konnte der Zufriedenheitsindex auf 90.2 % bzw. 96.6 % gesteigert werden. Das ist bei beiden ein Plus von über 3.5 % gegenüber der letzten Umfrage. Höchst positiv bewertet wurden mit 100 % die Verfügbarkeit und die Höflichkeit der Mitarbeitenden.
- Die Gastronomiekunden zeigten einen Zufriedenheitsindex von über 86 %. Hier ist knapp die Hälfte der Befragten der Meinung, dass Innovationen noch stärker vorangetrieben werden könnten.

Die Ergebnisse und Anregungen aus der Umfrage wurden intern ausgewertet und den zuständigen Abteilungen übergeben. Anschliessend wurden in Teams Projekte und Massnahmen initiiert, um das hohe Niveau zu halten bzw. noch bestehendes Potenzial auszuschöpfen. Ein solches sehen die Befragten unter anderem bei der Innovationskraft, der Verpackung und beim Design sowie vereinzelt bei der Pünktlichkeit der Warenanlieferung und beim Beschwerdemanagement.

Im Segment Convenience haben sowohl Fredag als auch Pastinella im Berichtsjahr 2013 Kundenzufriedenheitsumfragen durchgeführt. Beide Kompetenzzentren erzielten erneut sehr gute Ergebnisse und konnten sich gegenüber der Befragung von 2011 in fast allen Bereichen nochmals verbessern. Auch Le Patron erhielt bei der Umfrage von 2011 sehr gute Noten. Die nächste Umfrage ist gegenwärtig noch nicht in Planung.

Lineafresca hat die nächste Umfrage für Anfang 2014 geplant.

Markenführung

ORIOR führt eine Reihe bekannter Marken in ihrem Portfolio. Einige davon – wie «Rapelli», «Ticinella», «Nature Gourmet», «Fürstenländer Spezialitäten» und «Le Patron – sind in allen Absatzkanälen bekannt. Andere kennt man hauptsächlich in einem bestimmten Kanal, beispielsweise Fredag im Food-Service-Bereich. Daneben stellt ORIOR Produkte für die Handels- und Eigenmarken ihrer Kunden her. Die Marken der ORIOR Gruppe sind bei den Konsumenten gut positioniert, und die Konsumenten-Feedbacks zeigen, dass die Qualität der Produkte als hoch eingeschätzt wird. Den höchsten Bekanntheitsgrad erreicht die Marke «Rapelli». Die letzte Erhebung ergab, dass Rapelli die gestützte Markenbekanntheit von 85 % halten konnte.

Im Geschäftsjahr 2013 hat ORIOR einige ihrer Marken überarbeitet:

- Unter der Marke «Albert Spiess of Switzerland» hat ORIOR bisher in ganz Europa Bündnerfleisch verkauft. Seit Herbst 2013 ist dies auch in der Schweiz der Fall: Name und Logo der bisherigen Marke «Spiess Schiers» wurden für den Schweizer Markt der Exportmarke angeglichen. Die neue Verpackung «Albert Spiess of Switzerland» unterstreicht mit edlem Design die Tradition, Authentizität und Qualität der Bündner Spezialitäten.

- Die Marke «Nature Gourmet», die für erstklassige vegetarische Spezialitäten steht, wurde komplett überarbeitet. Sowohl das Logo als auch die Verpackungen wurden neu gestaltet. Die Markteinführung des neuen Auftritts erfolgte im Sommer 2013. Das frische, moderne Design und die starke Bildsprache sorgen für eine effektvolle Präsentation und einen hohen Wiedererkennungswert.
- ORIOR Convenience stellte 2013 eine neue Marke für den Schweizer Detailhandel vor. Während das Geschäftssegment seine Produkte bis anhin unter diversen Marken anbot, führen die Premium-Convenience-Produkte der Kompetenzzentren Le Patron, Fredag und Pastinella neu die einheitliche Marke «Le Patron». Mit der neuen Marke werden Konsumentinnen und Konsumenten angesprochen, die sich einfach und schnell verpflegen, dabei aber nicht auf Qualität und Genuss verzichten möchten.

Die Markenführung ist zentral geregelt. Zur Bewerbung und Positionierung der Marken wird ein Mix von aufeinander abgestimmten Marketingmassnahmen umgesetzt. Dazu gehören unter anderem TV-Spots, Print-Anzeigen, Plakate, POS-Präsenz, Promotionen, Degustationen und Messeauftritte.

Eine Übersicht aller ORIOR Marken befindet sich im Abschnitt «Markenportfolio» in der hinteren Umschlagsklappe des Geschäftsberichts. Nebst der Illustration werden dort auch die Kernelemente der jeweiligen Marke kurz erläutert.

Die nachfolgende Darstellung zeigt die ORIOR-Marken, gegliedert nach Geschäftssegmenten bzw. Kompetenzzentren:

ORIOR Refinement			ORIOR Convenience			ORIOR Corporate, Export und Logistik	
Gruppe Rapelli	Gruppe Spiess	Möfag	Gruppe Fredag	Gruppe Le Patron	Gruppe Pastinella	Lineafresca	Export
							
							
							
							

Ökologie

Umweltleitbild

- Umweltbewusstsein ist eine Grundeinstellung. Respektvoller Umgang mit den Ressourcen und der Umwelt ist erklärtes Unternehmensziel von ORIOR.
- Wirtschaftlichkeit und möglichst geringe Umweltbelastung sind kein Widerspruch, sondern entwickeln sich immer mehr zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor in unserer Gesellschaft.
- ORIOR misst ihren Umweltbeitrag an Fortschritten. Diese werden beurteilt wie Produktivitätsverbesserungen. Jährliche Zielsetzungen werden laufend überprüft und entsprechende Massnahmen abgeleitet.
- Die Mitarbeitenden von ORIOR sind darauf sensibilisiert, dass wir grossen Wert auf Nachhaltigkeit legen, und beeinflussen mit ihrem Wirken die Ökobilanz positiv.

Ressourcenschonung

ORIOR legt grossen Wert auf den schonenden Umgang mit Ressourcen. Sämtliche Produktionsfirmen der ORIOR Gruppe arbeiten mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) als Partner für den Klimaschutz zusammen. Als Dienstleistungsplattform für Unternehmen unterstützt die EnAW Industriebetriebe bei der Reduktion ihrer CO₂-Emissionen und der Steigerung der Energieeffizienz. Mit dem freiwilligen Beitritt zum Programm der EnAW bekennt sich die ORIOR Gruppe zu diesen Zielen. Die entsprechende Zielvereinbarung ist vom Bund auditiert. Alle Massnahmen werden betriebsspezifisch formuliert und folgen dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Zudem werden alle neuen Investitionen auf ihre Auswirkungen auf die CO₂-Bilanz überprüft. Die Kompetenzzentren der ORIOR Gruppe profitieren doppelt von der Zusammenarbeit mit der EnAW. Einerseits können sie in einem durch Spezialisten begleiteten Prozess den Energieverbrauch senken und somit die Umwelt schonen. Andererseits wirken sich die Massnahmen positiv auf die Kosten aus.

Der bewusste Umgang mit Energie ist bei der ORIOR Gruppe Teil der Firmenkultur. Die Mitarbeitenden aller Stufen werden darin geschult, im Alltag Energie zu sparen und damit die Umwelt zu schonen. Beispiele sind das konsequente Lichterlöschen oder das korrekte Abschalten von steuerbaren Heizkörpern und EDV-Geräten.

Die ORIOR Gruppe hat in allen Kompetenzzentren den CO₂-Ausstoss in den letzten Jahren stark reduziert. Daraus resultierte die weitgehende Befreiung von der CO₂-Abgabe. Rapelli und Spiess sind bereits seit 2008 von dieser Abgabe befreit, Pastinella seit dem 1. Januar 2010. Fredag hat mit der EnAW ein freiwilliges Abkommen zur CO₂-Reduktion unterzeichnet, ist jedoch noch nicht von der CO₂-Abgabe befreit. Auch Möfag ist noch nicht von der CO₂-Abgabe befreit. Im Berichtsjahr unterzeich-

nete Möfag eine CO₂-Universalzielvereinbarung mit der entsprechenden Behörde. Die Umsetzungsmassnahmen sind noch im Gange, und eine Befreiung von der CO₂-Abgabe wird für das Jahr 2014 erwartet. Le Patron hat 2013 den Antrag zur Befreiung gestellt. Zu diesem Zweck wurde eine Potenzialanalyse durchgeführt und der energetische Ist-Zustand der Produktion und der Infrastruktur detailliert aufgenommen. Die Analyse ergab, dass im Bereich der Abwärmenutzung und der Kältemaschinen Einsparpotenzial vorhanden ist. Für 2014 ist die Erarbeitung eines entsprechenden Konzepts geplant. Zudem soll im laufenden Jahr eine Analyse durchgeführt werden, in deren Rahmen die Eigenschaften der bestehenden und möglicher neuer Anlagen verglichen und Verbesserungsmassnahmen erarbeitet werden.

Das Segment Convenience hat sich 2012 zum Ziel gesetzt, sämtliche Verpackungsmaterialien aus Papier und Karton sowie Büropapier und Hygieneartikel nach und nach auf Produkte aus nachhaltiger Forstwirtschaft oder auf umweltschonende Recycling-Stoffe umzustellen, wie zum Beispiel auf Materialien, die FSC- (Forest Stewardship Council) oder PEFC- (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes) zertifiziert sind. FSC ist eine gemeinnützige Organisation, die sich weltweit für eine umweltgerechte, sozial verträgliche und wirtschaftlich tragbare Waldwirtschaft einsetzt. Bis 2015 sollen im Segment Convenience zwei Drittel der benötigten Materialien umgestellt sein. Schon heute sind über 35 % des Einkaufsvolumens an Papier und Kartonprodukten FSC-zertifiziert. Beispielsweise wurden sämtliche Reiter bei Pastinella und alle Umkartons von Fredag auf nachhaltige Rohstoffe umgestellt.

Von den im Geschäftsjahr 2013 in den Kompetenzzentren umgesetzten Massnahmen sind die folgenden zu erwähnen:

- Rapelli konnte im Vergleich zum Vorjahr bei einem höheren Absatz den Verbrauch an fossilen Brennstoffen um 10 % und den Stromverbrauch um 3 % reduzieren. Seit 2012 verwendet Rapelli kein Erdöl mehr.
- Albert Spiess hat den Stromverbrauch um über 12 % und den Verbrauch von Heizöl um beinahe 10 % gesenkt. Diese Einsparungen sind die Folge einer Vielzahl kleinerer und grösserer Massnahmen, so zum Beispiel des Einbaus von neuen Fenstern im Verwaltungsgebäude oder des Ersatzes des alten Heizkessels am Hauptsitz in Schiers. Zudem wird durch die Installation von übergeordneten Kompressorsteuerungen Wärme gewonnen, die für das Aufheizen des Warmwassers genutzt wird.
- Möfag führt seit 2012 die im Produktionsprozess ungenutzte Abwärme zurück. Bis Mitte 2014 wird die Beheizung des Bürogebäudes komplett von der fossilen Energienutzung abgekoppelt und an die Wärmerückgewinnung aus den Produktionsanlagen angekoppelt sein. Wo immer möglich verzichtet Möfag auf den Import von Fleisch per Flugtransport. Das verringert den CO₂-Fussabdruck deutlich. Für die Verpackungen in der Spedition werden so oft wie möglich Mehrweggebinde verwendet. Das Volumen an Kartonagen nimmt stetig ab. Darüber hinaus wurden die Prozesse in der Spedition optimiert, sodass die Leerfahrten erneut reduziert werden konnten.
- Fredag hat den gesamten Betrieb auf natürliche Kältemittel umgestellt. Über Wärmerückgewinnung von Haustechnikanlagen werden das Gebäude beheizt, das Reinigungswasser erhitzt sowie andere thermische Prozesse unterstützt. Durch die neue Kälteanlage und die Wärmerückgewinnung konnte der Stromverbrauch um 13 % und der Heizölverbrauch um 8 % gesenkt werden. Die Optimierung der Produktions- und Reinigungsprozesse brachte eine Reduktion des Wasserverbrauchs und der Lebensmittelabfälle um je 15 %. Die verbleibenden Lebensmittelabfälle werden – sofern sie nicht als Tiernahrung verwendet wer-

den können – der Biogasherstellung für die Erzeugung von ökologischem Strom zugeführt.

- Pastinella konnte dank verschiedener Optimierungen den Stromverbrauch um 4 % und die Lebensmittelabfälle um über 10 % reduzieren. Die verbleibenden Lebensmittelabfälle werden ebenfalls der Biogasherstellung zugeführt, sofern sie nicht als Tiernahrung verwendet werden können.
- Le Patron bezieht den elektrischen Strom seit mehreren Jahren aus Wasserkraft und aus Produktionsausschüssen, die an eine Biogasanlage geliefert werden. Im Berichtsjahr konnten zudem alle Umverpackungen und Etiketten auf FSC (Forest Stewardship Council) umgestellt werden.
- Lineafresca investiert laufend in neue Fahrzeugtechnologien. Alle Fahrzeuge, die derzeit in Betrieb sind, erfüllen die EURO-5-Norm. Damit gehört Lineafresca zu den fortschrittlichsten Logistikunternehmen im Schweizer Markt. In speziellen Ökofahrkursen wurden die Fahrer darin geschult, möglichst ressourcenschonend zu fahren, weniger Benzin zu verbrauchen und damit die Umwelt nicht unnötig zu belasten.

Die Vielzahl von Energieprojekten verbessert nicht nur die Energieeffizienz innerhalb der ORIOR Gruppe, sondern auch die Kostenbasis. Damit wird das Engagement für die Umwelt auch für ORIOR zum Gewinn.

Gesellschaft

Mitarbeiterpolitik

Die ORIOR Gruppe beschäftigte 2013 durchschnittlich 1300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus rund 40 Nationen. Hinzu kamen wie jedes Jahr Hunderte von befristeten Arbeitsstellen, um Spitzenzeiten abdecken zu können.

«Wir sind der Überzeugung, dass jeder für sich und seine Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von hoher Ethik, Sorgfaltspflicht und Respekt, aber auch von Effizienz und Effektivität geprägt sein muss.»

(Auszug aus den Values of the Company der ORIOR AG)

ORIOR ist sich bewusst, dass motivierte Mitarbeitende für den Erfolg des Unternehmens entscheidend sind. Entsprechend bietet sie ein attraktives Arbeitsumfeld, in dem sich die Mitarbeitenden anerkannt fühlen und entfalten können. Eigenverantwortung, gegenseitiger Respekt, aber auch Effizienz und Effektivität gelten als Richtschnur. Die Mitarbeitenden werden durch Zielvereinbarungen und das Delegieren von Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung individuell geführt. In allen Betrieben der ORIOR Gruppe gelten intern festgelegte Mindestlöhne.

Für ORIOR zu arbeiten soll gleichermaßen Herausforderung und Freude sein. Die Mitarbeitenden sollen auf ihr Unternehmen stolz sein können – im Wissen,

dass es eine der besten Referenzen innerhalb der Branche darstellt. Der einzigartige Spirit, der innerhalb der Gruppe herrscht, und die kulturelle Vielfalt der Belegschaft sorgen für eine Unternehmenskultur, die ORIOR als Arbeitgeberin aussergewöhnlich macht.

Aus- und Weiterbildung

Durch interne und externe Aus- und Weiterbildung sichert ORIOR den notwendigen Wissensstand der Mitarbeitenden. Die ORIOR Gruppe betreibt ein internes Ausbildungsprogramm mit verschiedensten Modulen. Alle zwei bis drei Jahre werden Aus- und Weiterbildungsschwerpunkte festgelegt, die dann von fachlich ausgewiesenen Dozentinnen und Dozenten vermittelt werden. Aus den Schulungseinheiten werden Projekte abgeleitet, die im Betrieb weiter thematisiert und praktisch umgesetzt werden. So lassen sich Theorie und Praxis in der Ausbildung ideal kombinieren.

Verantwortlich für das Aus- und Weiterbildungsprogramm bei ORIOR ist ein eigenes geschaffenes Kaderschulungsteam, in dem sämtliche ORIOR Kompetenzzentren vertreten sind. So ist gewährleistet, dass die Bedürfnisse aller Kompetenzzentren berücksichtigt werden. Das Gremium traf sich Anfang 2012. Aus den Ideen und Vorschlägen wurde das Programm für die Jahre 2012 und 2013 zusammengestellt.

Nebst Kaderangehörigen werden auch Schlüsselmitarbeitende auf anderen Stufen zu den Kursen eingeladen. Damit stellt ORIOR sicher, dass die eigenen Leute gefördert und für weitere interne Positionen aufgebaut werden.

Im Rahmen des ORIOR Aus- und Weiterbildungsprogramms wurden 2013 folgende Kurse angeboten.

- Mitarbeiterführung optimieren: Ziel dieses Kurses ist es, das Führungsverhalten gegenüber den Mitarbeitenden zu optimieren. Fachwissen alleine bildet lediglich die Basis; ebenso eine wichtige Rolle spielen persönliche Verhaltensmuster, kommunikative Begabungen sowie die Beherrschung der wichtigsten Führungsinstrumente. Entscheidend ist auch, andere Menschen zielorientiert leiten und motivieren zu können.
- Sicheres Auftreten und Rhetorik stärken: Die Teilnehmenden halten Präsentationen vor ihren Kollegen, die anschliessend im Plenum analysiert und diskutiert werden. Zur richtigen Zeit gut ankommen, das Wesentliche auf den Punkt bringen und die Stärken optimal einsetzen – das sind die Kernelemente. Ziel des Kurses ist zum einen, das eigene Auftreten wirkungsvoller zu gestalten, zum anderen wird die Feedback-Kultur geübt, indem persönlich geprägte Eindrücke auf eine neutrale Ebene gehoben und diskutiert werden.
- Ausgewogenheit, Wohlbefinden und Bestleistungen: Körperliches und psychisches Wohlbefinden hängen eng zusammen. Die richtige Ernährung und genügend Bewegung sind zwei wichtige Voraussetzungen für diese Balance. Im ORIOR-Kurs «Fit im Job» lernen die Teilnehmenden, wie sie mit einfachen Massnahmen ihr persönliches Wohlbefinden und ihre Leistungsfähigkeit steigern können.
- Das neue Office richtig anwenden: Nachdem die gesamte ORIOR Gruppe auf Office 2010 umgerüstet worden war, wurden Anwendungskurse auf verschiedenen Vorkenntnis-Levels angeboten.

Die ausgeschriebenen Kurse werden bis Mitte 2014 weitergeführt. Parallel dazu wird das neue Kursprogramm geplant. Das Schwergewicht wird dieses Mal auf bereichsbezogenen Themen liegen. Dazu zählen beispielsweise Kurse über Lebensmittelhygiene oder Arbeitssicherheit. Die ersten neuen Kurse starten im Herbst 2014.

Weitere individuelle Schulungen und Weiterbildungen

Neben den firmeninternen Kursen können Mitarbeitende auch von individuellen persönlichen Weiterbildungen profitieren. Dazu gehören beispielsweise Berufsprüfungen auf Stufe Fachausweis, Führungskurse, IT-Anwendungen oder Sprachkurse. Die Unterstützung erfolgt finanziell (Übernahme der Kosten) und/oder zeitlich (Gewährung von freien Tagen).

In den Kompetenzzentren ist überdies eine Vielzahl von spezifischen Schulungen und Kursen verfügbar. Für die Jahre 2013 und 2014 bieten Fredag und Pastinella zum Beispiel allen fremdsprachigen Mitarbeitenden kostenlos niveaugerechte Deutschkurse an. Dieses Angebot wurde Ende 2013 von 16 % der Angestellten genutzt. Ähnliche Kurse offeriert Rapelli den Mitarbeitenden seit vielen Jahren. Bei Albert Spiess wurden im Jahr 2013 externe Ausbildungen mit Schwergewicht Lebensmittelsicherheit angeboten. Auch diese wurden rege besucht.

Lehrlingsausbildung

Einen hohen Stellenwert besitzen bei ORIOR die Ausbildung und die Förderung junger Menschen. Die Gruppe bietet Berufslehren für Fleischfachmann, Polymechniker, Laboranten, Logistiker sowie kaufmännische Lehren an. Mit der Ausbildung eigener Nachwuchskräfte investiert die Gruppe nicht nur in ihre Zukunft, sondern nimmt auch eine gesellschaftspolitische Aufgabe wahr.

Die Lernenden profitieren bei ORIOR von besonderen, auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Angeboten. So hat beispielsweise Rapelli neben der Produktion einen separaten Ausbildungsraum eingerichtet, in dem die Lernenden unter Anleitung eines Meisters die traditionellen Fertigungsverfahren erlernen und selbstständig Produkte herstellen. Um den Erfahrungsschatz zu erweitern, absolvieren die Lernenden jeweils auch ein Praktikum bei einem Detailhandelsunternehmen.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

ORIOR will ihren Mitarbeitenden ein sicheres, gesundes Arbeitsumfeld bieten. Die Anforderungen aller geltenden Gesundheits- und Arbeitsschutzgesetze werden erfüllt oder übertroffen. Darüber hinaus investiert ORIOR in Verbesserungsmassnahmen und in die Schulung der Mitarbeitenden. Die Kompetenzzentren verfügen über eigene Arbeitssicherheitsteams und Sicherheitsbeauftragte, die sich um sämtliche Belange der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes kümmern. Zudem werden in periodischen Abständen externe Sicherheitsexperten beigezogen, um Verbesserungspotenzial zu eruieren. Die Arbeitssicherheit fliesst auch in die Beurteilung der Betriebsleiter ein.

Im Segment ORIOR Convenience wurde im Jahr 2013 ein Gesundheitsmanagement eingeführt. Mitarbeitende mit gesundheitlichen Problemen werden seitens ORIOR besser unterstützt und begleitet. Dadurch sollen nicht zuletzt auch die gesundheitsbedingten Absenzen langfristig reduziert werden. Teil des Gesundheitsmanagements bildet die Prüfung von Arbeitsabläufen in ausgewählten Abteilungen aufgrund ergonomischer Kriterien. Erste Verbesserungsmassnahmen wurden bereits umgesetzt bzw. initiiert.

Im Berichtsjahr wurde über die gesamte ORIOR Gruppe gesehen erneut ein deutlicher Rückgang an Unfallzahlen und Ausfallzeiten erreicht. Alleine bei Albert Spiess konnten die Ausfallzeiten im Jahr 2013 um über 10 % verringert werden.

Interne Kommunikation

Intern informiert die ORIOR Gruppe vor allem mittels persönlicher Kommunikation. Die Kaderangestellten erhalten im Rhythmus von zwei Monaten Kaderinformationen und orientieren anschliessend stufengerecht ihre Mitarbeitenden. Zudem findet auf Stufe Konzern, in regelmässigen Abständen, die ORIOR-Kadertagung statt, an der über den Geschäftsgang, Strategien und wichtige Projekte der Gruppe informiert wird.

Als weitere Kommunikationsmittel stehen die einmal jährlich erscheinende Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift «Fresh Appetizer» sowie das Intranet und interne Mitteilungen zur Verfügung.

Ernährung und Gesundheit

ORIOR hat den Anspruch, gesunde und nahrhafte Produkte herzustellen. Darauf zielt auch die Innovationstätigkeit ab. 2013 wurden zahlreiche neue Produkte lanciert, die den Kriterien einer gesunden Ernährung gerecht werden. ORIOR wählt mit grösster Sorgfalt natürliche Zutaten aus, deren Aromen sich richtig entfalten.

«Wir sind der Überzeugung, dass ein zukunftsgerichteter, zielorientierter und partizipativer Führungsstil, gepaart mit einer offenen und dynamischen Kommunikation, Unternehmertum auf allen Stufen fördert.»

(Auszug aus den Values of the Company der ORIOR AG)

Folgende Beispiele verdeutlichen diese Philosophie:

- Rapelli verzichtet auf Geschmacksverstärker und setzt natürliche Aromen nur dort ein, wo es sensorisch notwendig ist. E-Nummern und Allergene wurden so weit wie möglich eliminiert. So wird bei Rapelli zum Beispiel der Rohschinken San Pietro gänzlich ohne die bei Rohpökelfleisch üblichen konservierenden E-Nummern produziert und nur Meersalz verwendet.
- Albert Spiess produziert grundsätzlich nach überlieferten Traditionsrezepten. 2013 lancierte Albert Spiess einige innovative Neuprodukte. So zum Beispiel «Eat meat Chips», getrocknete Chips aus Schweine- und Rindfleisch, die eine gesunde und zugleich proteinreiche Alternative zu anderen Aperitif-Produkten sind. Die Entwicklung weiterer Produkte ist im Gange, wobei die Regionalität und die Einbindung der Natur in den Herstellungsprozess im Fokus stehen.
- Möfag hat in den letzten Jahren sämtliche Rezepturen überprüft und, wo sinnvoll, angepasst. Alle im Sortiment geführten Produkte sind nun auf dem neuesten Stand. Dank dieses Projekts, das auch künftig fortgeführt wird, konnten unter anderem die Anzahl E-Nummern sowie der Salzgehalt einiger Artikel reduziert werden. Die Produkte sind frei von Allergenen und Geschmacksverstärkern.
- Fredag verzeichnete 2013 eine grosse Nachfrage nach den im Vorjahr neu lancierten veganen Produkten, insbesondere auch in Deutschland und Österreich. Immer mehr Menschen verstehen sich als Teilzeitvegetarier (auch Flexitarier), was bedeutet, dass sie an einem oder mehreren Tagen pro Woche auf Fleisch verzichten. Dass man sich auch vegetarisch und/oder vegan ausgewogen und abwechslungsreich ernähren kann, beweist Fredag mit ihren Innovationen immer wieder aufs Neue.

- Pastinella legt ebenfalls Wert darauf, die Verwendung künstlicher E-Nummern deutlich zu senken. Zusatzstoffe gelangen durch natürliche Rohstoffe wie Schinken oder Zitronenschale in die Produkte. Die 2012 begonnene Überarbeitung der Rezepturen wurde auch 2013 weitergeführt; so wurde im Berichtsjahr beispielsweise eine weitere Reduktion des Salzgehalts erzielt. Kooperationen mit anderen ORIOR Kompetenzzentren, zum Beispiel mit Möfag, die E-Nummern-freie Hinterschinkenwürfel zur Weiterverarbeitung liefert, unterstützen die Reduktion künstlicher Zusatzstoffe zusätzlich. In der Folge kann auf viele E-Nummern verzichtet werden. Mit der Weltneuheit gluten- und laktosefreie Frisch-Pasta hat Pastinella 2013 ein Produkt lanciert, das wichtige neue Kundenbedürfnisse befriedigt. Die gleiche Produktlinie umfasst auch sogenannte Low-Carb-Produkte, die durch einen höheren Anteil Nahrungsfasern und bedeutend weniger Kohlenhydrate ebenfalls zu Gesundheit und Wohlbefinden beitragen.
- Le Patron verzichtet bei Ultra-Frisch-Menüs gänzlich auf künstliche E-Nummern. Diese Menüs sind so frisch, weil sie erst bei der Bestelleingabe – also kurz vor Auslieferung – produziert werden. Ein weiteres Plus ist der hohe Gemüseanteil von mindestens 20 %. Darüber hinaus verzichtet Le Patron seit über drei Jahren bei allen Produkten komplett auf künstliche Geschmacksverstärker. Ersetzt werden diese durch natürliche Aromen wie beispielsweise Sellerie. Im Jahr 2013 brachte Le Patron eine Reihe neuer Menüs auf den Markt. Insbesondere in den Bereichen Ultra-Frisch-Menüs und kalte Salate kamen die Konsumentinnen und Konsumenten in den Genuss verschiedener abwechslungsreicher Produktinnovationen.
- Das Segment ORIOR Convenience bietet mehrere kompetenzzentrenübergreifende Angebote für Heime und Spitäler. Das Sortiment umfasst eine Vielzahl an Gerichten und Komponenten für Menschen mit speziellen Anforderungen an die Ernährung.

Überzeugend – Bio Suisse

ORIOR setzt immer mehr auf Lebensmittel, die nach biologischen Richtlinien hergestellt werden. Das heisst: natürlich, nachhaltig und artgerecht. Entsprechend gelangen die Biorohstoffe unter Einhaltung der entsprechenden Vorschriften in die Weiterverarbeitung und werden dann erst zertifiziert. ORIOR produziert eine grosse Palette an Bioprodukten. Es geht darum, Bioprodukte zu fördern und gleichzeitig den konventionellen Anbau zu optimieren.

ORIOR GRUPPE
FINANZBERICHT 2013

Kommentar zum Finanzbericht

Mit einer Umsatzsteigerung von 3.7% erzielte die ORIOR Gruppe im Jahr 2013 ein robustes Wachstum. Wachstumsmotoren waren die Segmente Refinement und Convenience; beide haben die Marktstellungen in gewissen Produktgruppen ausgebaut. Der Bruttogewinn und die Bruttogewinnmarge litten unter den hohen Rohstoffpreisen. Der Cash Flow konnte gegenüber dem Vorjahr um über 28% gesteigert werden. Die Eigenkapitalquote erreichte 51.5% und bildet damit eine solide Basis für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Die ORIOR Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2013 den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 3.7% auf CHF 520.0 Mio. Das Wachstum beruht mehrheitlich auf einer Mengenausweitung. Die Preiserhöhungen im Segment Refinement hatten nur geringen Einfluss. Die positive Volumentwicklung basiert auf einem starken Zuwachs im Segment Convenience. Der Rückgang von Bruttogewinn und Bruttogewinnmarge ist ausschliesslich auf die hohen Rohstoffpreise im Segment Refinement zurückzuführen, die nur mit zeitlicher Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden konnten.

ORIOR Segmente

ORIOR Refinement weist für 2013 einen Nettoerlös von CHF 316.7 Mio. aus, was einer Zunahme von 2.1% entspricht. Sehr gut entwickelten sich die Kompetenzzentren Rapelli und Möfag, die ihre Verkaufsmengen steigern konnten. ORIOR Convenience baute den Nettoerlös um 4.5%, von CHF 190.6 Mio. auf CHF 199.1 Mio., aus. Wachstumsimpulse lieferten vor allem die Ultra-Frisch-Menüs, die vegetarischen Spezialitäten, die Geflügelprodukte sowie die neu eingeführte gluten- und laktosefreie Frisch-Pasta. Im Export wurden zwar höhere Umsätze mit vegetarischen Produkten in Deutschland und Österreich erzielt, dafür ist das Volumen für Bündnerfleisch in Frankreich vor allem aufgrund der angespannten Wirtschaftslage erneut zurückgegangen. Als Konsequenz ist der Marktanteil der ORIOR Gruppe im Bündnerfleisch-Export leicht unter 50% gesunken.

Ergebnis

Die Bruttomarge der ORIOR Gruppe ging um 1.8%, von 40.7% auf 38.9%, zurück. Verant-

HÉLÈNE WEBER-DUBI
CFO ORIOR



MAN SOLL NIE AUFHÖREN, BESSER ZU WERDEN

ORIOR will Wert für ihre Stakeholder schaffen. Das Augenmerk liegt nicht nur auf Umsatzwachstum und einer soliden Bilanz. Die Produktivität stetig zu steigern, gehört ebenfalls zu den Erfolgsfaktoren der ORIOR. Dabei gilt die Maxime: «Man soll nie aufhören, besser zu werden!» Kaum ist das Ziel eines Effizienzsteigerungsprojekts erreicht, startet schon das nächste. Es ist ein laufender Prozess. Wichtig dabei: «Out-of-the-box»-Denken führt zu neuen Ideen, und auch kleine Schritte ergeben in der Summe einen grossen Fortschritt.

wortlich dafür sind primär die Rohstoffpreise im Segment Refinement. Der Höchststand der Schweinefleischpreise dauert nun schon ungewöhnlich lange an und stellt den gesamten Fleischmarkt vor grosse Herausforderungen. Als Folge der tieferen Bruttomarge lag auch die EBITDA-Marge mit 9.2% unter dem Vorjahreswert von 10.4%. Die Neuberechnung von Pensionskassenverpflichtungen gemäss IAS 19R hat die Personalkosten und damit auch den EBITDA zusätzlich mit CHF 0.8 Mio. belastet.

Die ORIOR Gruppe tätigte im Berichtsjahr wiederum erhebliche Investitionen in die Pflege der Marken, insbesondere für «Ticinella», «Albert Spiess of Switzerland» sowie für die Export-

marke «Nature Gourmet». Wirkung zeigten erfreulicherweise die energiesparenden Massnahmen. So konnten die Energiekosten trotz höherem Produktionsvolumen im Vorjahresvergleich gesenkt werden. Ebenfalls rückläufig war der Aufwand für Unterhalt & Reparaturen, was die Wirkung der in den letzten Jahren getätigten Investitionen in Sachanlagen widerspiegelt.

Das Investitionsvolumen in Sachanlagen im Umfang von rund CHF 18 Mio. führte zu höheren Abschreibungen als im Vorjahr. Dagegen fiel die Amortisation Immaterieller Werte tiefer aus, weil das Produktionspatent bei der Albert Spiess AG bereits per Ende 2012 abgeschrieben war. Die ORIOR Gruppe unterzieht die Immateriellen Werte jedes Jahr einem Impairment-Test, inklusive Sensitivitätsanalyse. Dabei ergab sich im Berichtsjahr kein Abschreibungsbedarf. Der EBIT des Geschäftsjahrs 2013 lag bei CHF 32.1 Mio., gegenüber 35.8 Mio. im Vorjahr.

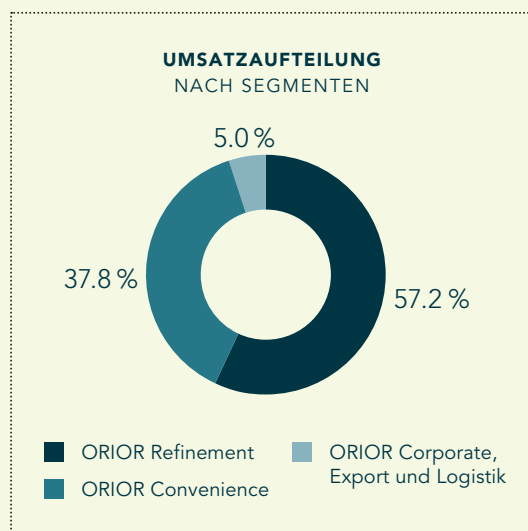
schnittlichen Steuersatz von ca. 19%. Der Reingewinn erreichte CHF 25.8 Mio. und lag damit unter dem Vorjahreswert von CHF 27.3 Mio. Das entspricht einem Reingewinn von CHF 4.36 je Aktie.

Cash Flow und Finanzierung

Der operative Cash Flow des Geschäftsjahrs 2013 belief sich auf CHF 40.5 Mio. Das entspricht einem Zuwachs um über 28% gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 31.5 Mio. Das Umlaufvermögen konnte dank einer straffen Führung auf dem Vorjahresniveau gehalten werden. Bedingt durch die höheren Rohstoffpreise und die geplanten Aktionen Anfangs 2014 lag auch das Warenlager wertmässig über Vorjahr.

Die im Berichtsjahr getätigten Investitionen in Sachanlagen von CHF 18 Mio. konnten wiederum aus dem operativen Cash Flow finanziert werden. Die wichtigsten Projekte betrafen Investitionen in die Optimierung der Produktionsabläufe bei Le Patron sowie in die Erneuerung des bestehenden Kommissionierzentrums bei Rapelli. Diese und weitere Investitionen werden im laufenden Jahr zu Produktivitätsverbesserungen führen.

Per 31. Dezember 2013 hat die ORIOR Gruppe einen neuen Rahmenkredit über CHF 150 Mio. mit einer Laufzeit von fünf Jahren abgeschlossen. Damit ist die Finanzierung für die nächsten Jahre gesichert. Die ORIOR Gruppe hat das Eigenkapital wiederum gestärkt und erreicht nun eine sehr solide Eigenkapitalquote von 51.5% (Vorjahr 47%).



Der Finanzaufwand liegt mit CHF 3.0 Mio. leicht unter dem Vorjahreswert von CHF 3.2 Mio. Beim Zinsaufwand konnte die ORIOR Gruppe erneut vom tiefen Zinsniveau profitieren. Wegen der Neubewertung einer Beteiligung konnten aktive latente Steuern von CHF 1.6 Mio. gebildet werden, was einen positiven Steuereffekt brachte. Langfristig erwartet die ORIOR Gruppe einen durch-

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	2013	Δ in %	2012 Restated ¹
Nettoerlös	● 7	520 033	+3.7%	501 493
Warenaufwand / Fremdleistungen		- 320 535		- 295 358
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate	● 8	2 568		- 1 789
Personalaufwand	● 9	- 95 960		- 94 237
Übriger Betriebsertrag	● 10	467		481
Übriger Betriebsaufwand	● 11	- 58 919		- 58 559
EBITDA				
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		47 654	-8.4%	52 031
in % vom Nettoerlös		9.2%		10.4%
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	● 21	- 13 059		- 12 659
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	● 23	- 2 497		- 3 591
EBIT				
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		32 098	-10.3%	35 781
in % vom Nettoerlös		6.2%		7.1%
Finanzertrag	● 12	1 806		2 125
Finanzaufwand	● 13	- 4 851		- 5 307
Gewinn vor Steuern		29 053	-10.9%	32 599
in % vom Nettoerlös		5.6%		6.5%
Ertragssteuern	● 14	- 3 290		- 5 335
Reingewinn		25 763	-5.5%	27 264
in % vom Nettoerlös		5.0%		5.4%
Davon entfallen auf:				
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0
Aktionäre von ORIOR		25 763		27 264
Gewinn pro Aktie in CHF				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.36		4.61
Verwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.36		4.61
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000	● 15	5 915		5 914

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	2013	Δ in %	2012 Restated ¹
Reingewinn	25 763	- 5.5 %	27 264
Währungsumrechnungsdifferenzen	- 38		13
In Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern	- 38		13
Neubewertung Personalvorsorge	10 526		1 319
Steuern Neubewertung Personalvorsorge	- 2 021		- 253
Nicht in Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern	8 505		1 066
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	8 467		1 079
Gesamtergebnis nach Steuern	34 230	+20.8 %	28 343
Davon entfallen auf:			
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0		0
Aktionäre von ORIOR	34 230		28 343

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	31.12.2013	in %	31.12.2012 Restated ¹	in %	01.01.2012 Restated ¹	in %
Flüssige Mittel	● 16	25 883		24 083		35 293	
Wertschriften	● 17	281		937		204	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	● 18	50 726		53 502		45 579	
Sonstige Forderungen	● 19	1 597		2 128		2 791	
Vorräte	● 20	71 119		65 237		65 587	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		955		595		640	
Umlaufvermögen		150 561	36.0 %	146 482	35.8 %	150 094	38.0 %
Sachanlagen	● 21	86 875		80 787		73 103	
Anlageliegenschaften	● 21	0		214		214	
Immaterielle Anlagen	● 23	180 200		181 765		171 968	
Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte		10		10		0	
Latente Steueraktiven	● 29	129		111		40	
Anlagevermögen		267 214	64.0 %	262 887	64.2 %	245 325	62.0 %
Total Aktiven		417 775	100.0 %	409 369	100.0 %	395 419	100.0 %
Derivative Finanzinstrumente		429		1 737		2 909	
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	948		17 396		13 460	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	● 24	41 989		39 525		45 603	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	● 25	4 254		3 597		2 919	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten		5 638		5 847		5 029	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	● 26	17 377		16 959		18 841	
Kfr. Rückstellungen	● 28	501		442		289	
Kurzfristige Schulden		71 136	17.0 %	85 503	20.9 %	89 050	22.5 %
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	99 360		90 509		92 048	
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten	● 25	565		1 116		0	
Pensionsverpflichtungen	● 36	7 729		16 130		15 539	
Lfr. Rückstellungen	● 28	2 364		2 269		2 120	
Latente Steuerverbindlichkeiten	● 29	21 483		21 425		21 247	
Langfristige Schulden		131 501	31.4 %	131 449	32.1 %	130 954	33.1 %
Fremdkapital		202 637	48.5 %	216 952	53.0 %	220 004	55.6 %
Aktienkapital	● 30	23 700		23 700		23 700	
Kapitalreserven (Agio)		33 706		45 247		56 663	
Eigene Aktien	● 31	- 471		- 582		- 686	
Gewinnreserven		158 058		123 869		95 568	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		145		183		170	
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital		215 138	51.5 %	192 417	47.0 %	175 415	44.4 %
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0		0	
Total Eigenkapital		215 138	51.5 %	192 417	47.0 %	175 415	44.4 %
Total Passiven		417 775	100.0 %	409 369	100.0 %	395 419	100.0 %

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktienkapital	Kapitalreserven (Agio)	Eigene Aktien	Gewinnreserven	Kumulierte Umrechnungsdifferenzen	Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital	Anteile ohne beherrschenden Einfluss	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2012		23 700	56 663	- 686	107 133	170	186 980	0	186 980
Restatement ¹		0	0	0	- 11 565	0	- 11 565	0	- 11 565
Stand 1. Januar 2012¹		23 700	56 663	- 686	95 568	170	175 415	0	175 415
Reingewinn ¹		0	0	0	27 264	0	27 264	0	27 264
Sonstiges Ergebnis der Periode ¹		0	0	0	1 066	13	1 079	0	1 079
Gesamtergebnis¹		0	0	0	28 330	13	28 343	0	28 343
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	- 11 416	0	0	0	- 11 416	0	- 11 416
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	11	0	11	0	11
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	104	- 39	0	65	0	65
Stand 31. Dezember 2012¹		23 700	45 247	- 582	123 869	183	192 417	0	192 417
Reingewinn		0	0	0	25 763	0	25 763	0	25 763
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	8 505	- 38	8 467	0	8 467
Gesamtergebnis		0	0	0	34 268	- 38	34 230	0	34 230
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	- 11 541	0	0	0	- 11 541	0	- 11 541
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	53	0	53	0	53
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	111	- 132	0	- 21	0	- 21
Stand 31. Dezember 2013		23 700	33 706	- 471	158 058	145	215 138	0	215 138

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	2013	2012 Restated ¹
Reingewinn		25 763	27 264
Steuern	● 14	3 290	5 335
Abschreibungen / Impairment / Amortisationen	● 21 / 23	15 556	16 250
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	53	11
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		- 16	- 785
Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen	● 10	- 114	- 149
Zinserträge	● 12	- 20	- 105
Dividendenerträge	● 12	- 14	- 17
Zinsaufwände	● 13	3 952	4 129
Veränderung Pensionsverpflichtungen		2 126	1 365
Veränderung Nettoumlaufvermögen		- 1 598	- 11 333
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		3 408	- 4 701
- Vorräte		- 5 616	3 482
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		2 914	- 6 481
- Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		- 2 304	- 3 633
Bezahlte Zinsen		- 3 040	- 3 067
Bezahlte Steuern		- 5 480	- 7 441
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		40 458	31 457
Erwerb von			
- Sachanlagen	● 21	- 17 743	- 16 133
- Immateriellen Anlagen	● 23	- 872	- 1 721
Veräußerung von			
- Sachanlagen		407	179
- Wertschriften		643	18
Erwerb von Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	● 5	0	- 14 536
Erhaltene Zinsen		21	111
Erhaltene Dividenden	● 12	14	17
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		- 17 530	- 32 065
Zunahme von Finanzverbindlichkeiten		116 457	19 762
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 125 212	- 18 219
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	● 22	- 836	- 790
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	- 11 541	- 11 416
Verkauf eigener Aktien	● 31 / 37	1 504	162
Rückkauf eigener Aktien	● 31	- 1 525	- 97
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		- 21 153	- 10 598
Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel		1 775	- 11 206
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		25	- 4
Flüssige Mittel per 01.01.	● 16	24 083	35 293
Flüssige Mittel per 31.12.	● 16	25 883	24 083

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2013

1 Allgemeine Informationen

Die ORIOR AG und ihre Tochtergesellschaften (die «Gruppe») zählen zu den grössten unabhängigen Lieferanten von veredelten Fleischprodukten und Convenience Food in der Schweiz mit bedeutenden Marktanteilen in allen Segmenten ihres Produktangebots. Die Gruppe operiert in Nischenmärkten, und ihre Produkte umfassen ein breites Sortiment an gekühlten Lebensmitteln und Premium Food sowie an italienischen und schweizerischen Charcuterie-Produkten.

Die Gruppe ist in die drei Geschäftssegmente ORIOR Refinement, ORIOR Convenience und ORIOR Corporate, Export und Logistik gegliedert. Jedes dieser Geschäftssegmente besteht aus zwei oder drei Kompetenzzentren mit einem klaren Fokus auf Verfahren und Produkten und klar zugewiesenen Zuständigkeiten. Die Geschäftssegmente zeichnen sich durch die Konzentration auf eine bestimmte Produktkategorie aus, in deren Rahmen das gesamte Produktsortiment – von preiswerten Produkten bis zu hochpreisigen Produkten – angeboten wird. Die drei Geschäftssegmente sind in Anmerkung 6 beschrieben.

Die ORIOR AG (die «Gesellschaft») ist eine Aktiengesellschaft, die in Zürich gegründet wurde und dort ihren Sitz hat. Die Anschrift ihres Geschäftssitzes ist Dufourstrasse 101, 8008 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 24. Februar 2014 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 25. März 2014.

2 Zusammenfassung der wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze

Die bei der Erstellung dieser konsolidierten Jahresrechnung angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze sind im Folgenden dargestellt. Sofern nichts anderes angegeben ist, wurden die beschriebenen Rechnungslegungsgrundsätze in den dargestellten Berichtsperioden unverändert angewendet.

Grundlagen der Erstellung

Die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde gemäss International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, die das International Accounting Standards Board (IASB) herausgibt.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips. Hiervon ausgenommen sind die derivativen Finanzinstrumente und finanziellen Vermögenswerte, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet wurden.

Die konsolidierte Jahresrechnung besteht aus den Jahresrechnungen der ORIOR AG und ihrer Tochtergesellschaften zum 31. Dezember eines jeden Jahres. Die Jahresrechnungen der Tochtergesellschaften werden für dieselbe Berichtsperiode wie die Jahresrechnung der Muttergesellschaft unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsgrundsätze erstellt.

Die Erstellung der Jahresrechnung gemäss den IFRS erfordert die Anwendung bestimmter wesentlicher Schätzungen. Ferner erfordert sie vom Management, im Zusammenhang mit der Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze, Beurteilungen vorzunehmen. Die Bereiche, die ein höheres Mass an Beurteilung oder Komplexität aufweisen, oder Bereiche, in denen Annahmen und Schätzungen für die konsolidierte Jahresrechnung wesentlich sind, sind in Anmerkung 4 angegeben.

Im Jahr 2013 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen

Das IASB hat die folgenden neuen Bilanzierungsgrundsätze, Interpretationen und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2013 gültig sind:

- IFRS 10 – Konzernabschlüsse
- IFRS 11 – Gemeinsame Vereinbarungen
- IFRS 12 – Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen
- IFRS 13 – Bewertung zum beizulegenden Zeitwert
- IAS 27 – Separate Abschlüsse
- IAS 28 – Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures
- IAS 19 Revised – Leistungen an Arbeitnehmer
- Änderungen zu IAS 1 – Darstellung des sonstigen Gesamtergebnisses
- IFRIC 20 – Abraumkosten in der Produktionsphase einer Tagebaumine
- Änderungen zu IFRS 7 – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS

Mit Ausnahme vom IAS 19 Revised hatten die oben erwähnten Neuregelungen zu IFRS keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsgrundsätze und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ORIOR Gruppe.

Anwendung von IAS 19 Revised

Die wesentlichen Auswirkungen der Anwendung von IAS 19 Revised auf die Finanzberichterstattung der ORIOR sind wie folgt:

- Wegfall der Korridormethode: Neu ist es nicht mehr möglich, versicherungsmathematische Gewinne und Verluste unter Anwendung der Korridormethode aufzuschieben. Diese werden nun sofort im übrigen Gesamtergebnis erfasst.
- Berechnung des Vorsorgeaufwands: Die bisherige Erfassung des erwarteten Ertrags auf dem Planvermögen und die Berechnung des Zinsaufwands auf der leistungsorientierten Vorsorgeverpflichtung werden neu durch die Erfassung eines Nettozinsenerfolgs auf der leistungsorientierten Nettovorsorgeverpflichtung oder dem leistungsorientierten Nettovorsorgevermögen ersetzt.
- Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand wird sofort bei Entstehen erfolgswirksam erfasst.
- Risikoaufteilung: Die neue Bestimmung zur Aufteilung des Risikos zwischen den Arbeitnehmern und dem Arbeitgeber hat Auswirkungen auf die Vorsorgeverpflichtung und die Verteilung des Dienstzeitaufwands.

Gleichzeitig mit der Anwendung von IAS 19 Revised wurde die Darstellung der Erfolgsrechnung den geänderten Umständen angepasst. Der Nettozinserfolg wird neu unter dem Finanzergebnis gezeigt (bisher Personalaufwand). Diese Darstellung trägt der Natur des Nettozinserfolgs besser Rechnung, da dieser dem Aufzinsungseffekt der langfristigen Nettovorsorgeverpflichtung bzw. des Nettovorsorgevermögens entspricht. Dagegen widerspiegelte die erwartete Rendite auf dem Planvermögen in der Vergangenheit die individuelle Performance des Planvermögens, die als Teil der operativen Tätigkeit angesehen wurde. Die Änderung wurde in Übereinstimmung mit IAS 8 rückwirkend angewandt.

Die Anwendung des IAS 19 Revised sowie die Änderung in der Darstellung der Erfolgsrechnung führten zu Anpassungen in der Vorperiode. Nachfolgend werden die Auswirkungen auf die entsprechenden Positionen der Erfolgsrechnung, der Gesamtergebnisrechnung, der Bilanz, der Geldflussrechnung, des Eigenkapitalnachweises und des Gewinns pro Aktie der Vorperioden dargestellt:

Erfolgsrechnung 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Personalaufwand	- 93 933	- 304	- 94 237
EBIT			
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern	36 085	- 304	35 781
Finanzaufwand	- 4 860	- 447	- 5 307
Gewinn vor Steuern	33 350	- 751	32 599
Ertragssteuern	- 5 500	165	- 5 335
Reingewinn	27 850	- 586	27 264
Gewinn pro Aktie in CHF			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	4.71	- 0.10	4.61
Verwässerter Gewinn pro Aktie	4.71	- 0.10	4.61

Gesamtergebnisrechnung 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Reingewinn	27 850	- 586	27 264
Neubewertung Personalvorsorge	0	1 319	1 319
Steuern übriges Gesamtergebnis	0	- 253	- 253
Währungsumrechnungsdifferenzen	13	0	13
Sonstiges Ergebnis der Periode	13	1 066	1 079
Gesamtergebnis nach Steuern	27 863	480	28 343

Bilanz per 31. Dezember 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Pensionsverpflichtungen	2 384	13 746	16 130
Latente Steuerverbindlichkeiten	24 086	- 2 661	21 425
Total Eigenkapital	203 502	- 11 085	192 417

Bilanz per 1. Januar 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Pensionsverpflichtungen	1 226	14 313	15 539
Latente Steuerverbindlichkeiten	23 995	- 2 748	21 247
Total Eigenkapital	186 980	- 11 565	175 415

Geldflussrechnung 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Reingewinn	27 850	- 586	27 264
Steuern	5 500	- 165	5 335
Zinsaufwände	3 683	446	4 129
Veränderung Pensionsverpflichtungen	614	751	1 365
Veränderung Nettoumlaufvermögen	- 10 887	- 446	- 11 333

Cash Flow aus

betrieblicher Tätigkeit

31 457

0

31 457

Eigenkapitalnachweis per 31. Dezember 2012

in TCHF	Berichtet	Anpassung	Restated
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital			
Stand 1. Januar 2012	186 980	- 11 565	175 415
Reingewinn	27 850	- 586	27 264
Sonstiges Ergebnis der Periode	13	1 066	1 079
Gesamtergebnis	27 863	480	28 343
Stand 31. Dezember 2012	203 502	- 11 085	192 417

Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen, die noch nicht gültig sind und von der Gruppe nicht vorzeitig übernommen wurden

Die folgenden neuen oder geänderten Bilanzierungsgrundsätze und Interpretationen, welche erst später in Kraft treten, wurden für die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung nicht vorzeitig angewendet. Eine abschliessende Analyse ihrer Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde noch nicht vorgenommen. Die im Folgenden offengelegten voraussichtlichen Auswirkungen stellen daher eine erste Beurteilung durch den Verwaltungsrat dar:

Standard / Interpretation	Bezeichnung	Implikation	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch die Gruppe
IFRS 9	Finanzinstrumente	**	frühestens per 1. Jan. 2017	frühestens im Berichtsjahr 2017
Änderungen zu IAS 32	Saldierung eines finanziellen Vermögenswerts und einer finanziellen Verbindlichkeit	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27	Investmentgesellschaften	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
IFRIC 21	Abgaben	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
Änderungen zu IAS 36	Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
Änderungen zu IAS 39	Novation von Derivaten und Fortführung des Hedge Accounting	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
Änderungen zu IFRS 9, IFRS 7 und IAS 39	Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen	*	noch nicht bestimmt	noch nicht bestimmt
Änderungen zu IAS 19	Arbeitnehmerbeiträge von leistungsorientierten Plänen	***	1. Juli 2014	Berichtsjahr 2015

* Es wird keine oder keine wesentliche Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung erwartet.

** IFRS 9 Finanzinstrumente enthält Vorschriften für den Ansatz und die Bewertung, Ausbuchung und Sicherungsbilanzierung. Der IASB ergänzt den Standard im Zuge der Fertigstellung der verschiedenen Phasen seines umfassenden Projekts zu Finanzinstrumenten, sodass er im Endeffekt einen vollständigen Ersatz für IAS 39 ergeben wird. IFRS 9 wurde ursprünglich im November 2009 herausgegeben, im Oktober 2010 in ergänzter Fassung erneut veröffentlicht und im November 2013 geändert. Die gegenwärtige Fassung von IFRS 9 enthält keinen Zeitpunkt des Inkrafttretens, steht aber für die vorzeitige Anwendung zur Verfügung. Ein verpflichtender Erstanwendungszeitpunkt wird erst dann festgelegt, wenn alle Phasen des Projekts abgeschlossen sind und eine endgültige Fassung von IFRS 9 vorliegt. Die Anwendung von IFRS 9 wird derzeit vertieft analysiert. Es wird aber davon ausgegangen, dass keine erheblichen Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte der Gruppe entstehen.

*** Das Management der Gruppe hat noch nicht entschieden, ob dieses Wahlrecht ausgeübt wird.

Konsolidierung

1) Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gruppe die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Beherrschung wird erlangt, sobald insbesondere die folgenden drei Kriterien erfüllt werden: Die Gruppe hat die Verfügungsgewalt über die Gesellschaft, die Gruppe hat eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement in der Gesellschaft, und die Gruppe hat die Fähigkeit, ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite der Gesellschaft beeinflusst wird. Ab dem Datum, an dem die Kontrolle endet, werden sie dekonsolidiert. Alle gruppeninternen Salden, Erträge und Aufwendungen sowie unrealisierte Gewinne und Verluste aus gruppeninternen Transaktionen werden vollständig eliminiert.

Unternehmenszusammenschlüsse

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten eines Unternehmenserwerbs bemessen sich als Summe der übertragenen Gegenleistung, bewertet mit dem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt, und der Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet der Erwerber die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Die im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses angefallenen Kosten werden als Aufwand erfasst.

2) Assoziierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sind alle Unternehmen, auf die die Gruppe einen wesentlichen, jedoch keinen beherrschenden Einfluss ausübt (in der Regel zwischen 20 und 50 % der Stimmrechte). Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert und erstmalig zu Anschaffungskosten erfasst.

Nach der Equity-Methode werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils der Gruppe am Reinvermögen des assoziierten Unternehmens erfasst. Der mit einem Beteiligungsunternehmen verbundene Goodwill ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird weder planmässig abgeschrieben noch einem gesonderten Wertminderungstest unterzogen.

Der Anteil am Ergebnis des assoziierten Unternehmens wird in der Erfolgsrechnung ausgewiesen. Hierbei handelt es sich um das dem Anteilseigner des assoziierten Unternehmens zurechenbare Ergebnis und somit um das Ergebnis nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens.

Nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen zwischen der Gruppe und dem assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil am assoziierten Unternehmen eliminiert.

Nach Anwendung der Equity-Methode ermittelt die Gruppe, ob es erforderlich ist, einen zusätzlichen Wertminderungsaufwand für die Anteile der Gruppe an assoziierten Unternehmen zu erfassen. Die Gruppe ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob objektive Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Anteil an einem assoziierten Unternehmen wertgemindert sein könnte. Ist dies der Fall, so wird die Differenz zwischen dem erzielbaren Betrag des Anteils am assoziierten Unternehmen und dem Buchwert des Anteils als Wertminderungsaufwand erfolgswirksam erfasst.

3) Änderung des Konsolidierungskreises

Im Berichtsjahr haben keine Änderungen in Bezug auf den Konsolidierungskreis stattgefunden.

Per 1. März 2012 hat die Gruppe 100 % der Anteile der Möfag, Mösli Fleischwaren AG, mit Sitz in Zuzwil (SG), übernommen. Weitere Details zu dieser Akquisition sind unter Anmerkung 5 zu finden. Abgesehen von dieser Akquisition erfolgten keine weiteren Änderungen im Konsolidierungskreis. Die rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe ist unter Anmerkung 43 aufgeführt.

Fremdwährungsumrechnung

1) Bewertungs- und Berichtswährung

Positionen, die in den Jahresrechnungen der einzelnen Gruppengesellschaften enthalten sind, werden anhand der Währung des primären wirtschaftlichen Umfelds, in dem das Unternehmen tätig ist, bewertet (Bewertungswährung / functional currency). Die konsolidierte Jahresrechnung wird in Schweizer Franken dargestellt, der Bewertungs- und Berichtswährung der Gesellschaft.

2) Transaktionen und Salden

Transaktionen in Fremdwährungen werden anhand der Wechselkurse, die im Zeitpunkt der Transaktionen massgeblich sind, in die Bewertungswährung umgerechnet. Monetäre Aktiven und Verbindlichkeiten, die auf Fremdwährungen lauten, werden zum am Bilanzstichtag massgeblichen Schlusskurs der Bewertungswährung umgerechnet. Währungsgewinne und -verluste, die sich aus der Abrechnung von Fremdwährungsgeschäften und aus der am Jahresende erfolgenden Umrechnung der auf Fremdwährungen lautenden monetären Aktiven und Verbindlichkeiten ergeben, werden erfolgswirksam erfasst.

Nicht monetäre Positionen, die gemäss Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse umgerechnet, die im Zeitpunkt der ursprünglichen Transaktionen massgeblich waren. Nicht monetäre Positionen, die zum beizulegenden Zeitwert in einer ausländischen Währung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse, die im Zeitpunkt der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts massgeblich waren, umgerechnet.

3) Gruppengesellschaften

Das Ergebnis und die Finanzlage aller Gruppengesellschaften, die eine andere Bewertungswährung als die Berichtswährung haben, werden wie folgt in die Berichtswährung umgerechnet:

- (i) Aktiven und Verbindlichkeiten der jeweiligen Bilanz werden zu dem am Bilanzstichtag massgeblichen Schlusskurs umgerechnet;
- (ii) Ertrags- und Aufwandspositionen für die jeweilige Erfolgsrechnung werden zum Jahresdurchschnittskurs in die Berichtswährung der Gruppe umgerechnet; und
- (iii) alle aus der Währungsumrechnung resultierenden Differenzen werden im sonstigen Ergebnis erfasst. Bei Verlust der Kontrolle an einem ausländischen Unternehmen wird der im sonstigen Ergebnis enthaltene kumulierte Betrag, der dieses bestimmte Unternehmen betrifft, über die Erfolgsrechnung ausgebucht.

Flüssige Mittel

Flüssige Mittel bestehen aus Kassenbeständen, Bankguthaben, kurzfristigen Einlagen bei Banken und anderen kurzfristigen, hoch liquiden Anlagen mit ursprünglichen Laufzeiten von bis zu drei Monaten.

Forderungen

Forderungen werden zum auf der Rechnung ausgewiesenen Betrag, abzüglich einer allfälligen, damit verbundenen Wertberichtigung dieser Forderungen, verbucht. Eine Wertberichtigung wird gebucht, wenn objektive Hinweise vorliegen, dass die Gruppe nicht alle Beträge eintreiben kann, die gemäss den ursprünglichen Bedingungen der Forderungen geschuldet sind. Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners, die Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner in Konkurs geht oder sich einer Sanierung unterziehen muss, und die Nichtzahlung bei Fälligkeit gelten als Indikatoren, dass die Forderung im Wert gemindert ist. Der Buchwert der Vermögenswerte wird über die Verwendung eines Wertberichtigungskontos korrigiert, und der Verlustbetrag wird in der Erfolgsrechnung als Ertragsminderung ausgewiesen. Wenn eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen nicht eintreibbar ist, wird sie über die Wertberichtigung auf Forderungen abgeschrieben. Die spätere Eintreibung von vorher bereits abgeschrieben Beträgen wird erfolgswirksam erfasst. Es wird angenommen, dass der Buchwert abzüglich der Wertminderungen der Forderungen aufgrund der kurzfristigen Zahlungsziele in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

Vorräte und Waren in Arbeit

Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten oder Nettoveräußerungswerten bewertet. Die Kosten werden unter Anwendung der First-in-, First-out-Methode (FIFO) bestimmt. Die Kosten der Fertigwaren und Waren in Arbeit setzen sich aus Rohstoffen, Lohneinzelkosten, weiteren Einzelkosten und den zugehörigen Fertigungsgemeinkosten (basierend auf einer normalen Betriebskapazität) zusammen. Fremdkapitalkosten werden nicht bilanziert. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte Verkaufspreis im normalen Geschäftsgang, abzüglich der geschätzten Kosten der Fertigstellung und der schätzungsweise für die Veräußerung anfallenden Kosten. Skonti werden von der Bewertung der Vorräte abgezogen. Zwischengewinne auf gruppeninternen Vorräten werden eliminiert.

Eigene Aktien

Eigene Aktien werden zu Anschaffungskosten bewertet und als Negativposition im Eigenkapital ausgewiesen. Der Kauf, Verkauf sowie die Ausgabe oder Vernichtung von eigenen Aktien wird erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen ausgewiesen. Die Anschaffungskosten beinhalten die mit dem Erwerb der Anlage direkt zusammenhängenden Ausgaben. Unterhaltskosten werden im Zeitpunkt der Entstehung der Erfolgsrechnung belastet.

Gemäss den Bilanzierungsgrundsätzen der Gruppe werden die Abschreibungen linear berechnet, um die Kosten der einzelnen Vermögenswerte über die geschätzte betriebliche Nutzungsdauer bis zu ihrem Restwert abzuschreiben.

Die betriebliche Nutzungsdauer der einzelnen Anlagen ist wie folgt:

– Produktionsmaschinen	3 bis 10 Jahre
– Einrichtungen	5 bis 8 Jahre
– IT-Infrastruktur	3 bis 5 Jahre
– Fahrzeuge	4 bis 8 Jahre
– Sonstige bewegliche Sachanlagen	3 bis 5 Jahre
– Land	Keine Abschreibung
– Gebäude	25 bis 30 Jahre
– Sachanlagen im Bau	Keine Abschreibung

Der Buchwert eines Vermögenswerts wird umgehend auf dessen erzielbaren Betrag abgeschrieben, wenn der Buchwert des Vermögenswerts grösser ist als sein geschätzter erzielbarer Betrag (siehe «Wertminderung bei nicht finanziellen Vermögenswerten»).

Sachanlagen werden nach der Veräusserung oder wenn keine künftigen wirtschaftlichen Vorteile aus ihrer Nutzung oder Veräusserung erwartet werden, ausgebucht. Gewinne und Verluste aus dem Abgang eines Vermögenswerts entsprechen der Differenz aus Nettoerlös und Buchwert und werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden zum tieferen Wert aus dem beizulegenden Zeitwert des geleasteten Vermögenswerts bzw. dem aktuellen Wert der Mindestleasingzahlungen erfasst. Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden über die kürzere Dauer aus der betrieblichen Nutzungsdauer der Sachanlage oder der Leasingdauer abgeschrieben (siehe auch «Leasing- und Mietverträge»).

Aufwendungen aus Operating-Leasingverhältnissen werden in der Erfolgsrechnung erfasst und die zukünftigen Verbindlichkeiten im Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung offengelegt.

Anlageliegenschaften

Die Anlageliegenschaften der Gruppe werden nicht für betriebliche Zwecke genutzt. Anlageliegenschaften werden als langfristige Investitionen behandelt und zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich der kumulierten Abschreibung und der kumulierten Wertminderung, bilanziert.

Gemäss den Bilanzierungsgrundsätzen der Gruppe wird die Abschreibung linear berechnet, um die Kosten der einzelnen Vermögenswerte über die geschätzte betriebliche Nutzungsdauer bis zu ihrem Restwert abzuschreiben.

Die betriebliche Nutzungsdauer der einzelnen Anlagen ist wie folgt:

– Land	Keine Abschreibung
– Gebäude	25 bis 30 Jahre

Immaterielle Anlagen

Separat erworbene immaterielle Anlagen werden bei ihrer erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten bewertet. Die Kosten der immateriellen Anlagen, die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurden, sind der am Datum der Übernahme beizulegende Zeitwert. Nach der erstmaligen Erfassung werden die immateriellen Anlagen zu Anschaffungskosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen, bilanziert. Die betriebliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen wird entweder als endlich oder als unbestimmt eingeschätzt.

Immaterielle Anlagen mit endlicher Nutzungsdauer werden über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf Wertminderung beurteilt, wenn es einen Hinweis gibt, dass die immaterielle Anlage im Wert gemindert ist. Der Abschreibungszeitraum und die Abschreibungsmethode für eine immaterielle Anlage mit einer endlichen betrieblichen Nutzungsdauer werden zumindest einmal am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft. Hat sich der erwartete Abschreibungsverlauf des Vermögenswerts geändert, wird eine andere Abschreibungsmethode gewählt, um dem veränderten Verlauf Rechnung zu tragen. Derartige Änderungen sind als Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung gemäss IAS 8 zu berücksichtigen.

Immaterielle Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht abgeschrieben, sondern jährlich entweder individuell oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf Wertminderung überprüft. Das Vorliegen einer unbestimmten Nutzungsdauer wird jährlich überprüft, um festzustellen, ob die unbestimmte Nutzungsdauer weiterhin belegt werden kann. Ist dies nicht der Fall, ist die Änderung der Einschätzung der Nutzungsdauer von unbestimmt auf endlich als Änderung einer rechnungslegungsbezogenen Schätzung gemäss IAS 8 anzusetzen. Gewinne und Verluste durch die Veräusserung einer immateriellen Anlage entsprechen der Differenz aus Nettoerlös und Buchwert und werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

1) Goodwill

Der Goodwill, der sich als Überschuss der übertragenen Gegenleistungen über die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden und Eventualschulden der Gesellschaft bemisst, wird bei erstmaligem Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet. Liegt diese Gegenleistung unter dem beizulegenden Zeitwert des Reinvermögens des erworbenen Tochterunternehmens, wird der Unterschiedsbetrag in der Erfolgsrechnung erfasst. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Goodwill wird unter den immateriellen Anlagen bilanziert.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Zum Zweck des Impairment Tests wird der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene Goodwill ab dem Erwerbszeitpunkt einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Jede zahlungsmittelgenerierende Einheit oder Gruppe von Einheiten stellt die niedrigste Ebene innerhalb der Gruppe dar, zu der der Goodwill für interne Managementzwecke überwacht wird.

2) Marken/Labels

Mit einer Untersuchung der betrieblichen Nutzungsdauer von Produkten, der Märkte sowie der Wettbewerbstendenzen wurde nachgewiesen, dass keine prognostizierbare Grenze für die Dauer besteht, über die Marken und Labels voraussichtlich Nettogeldzuflüsse für die Gruppe generieren. Daher gilt für die Marken und Labels eine unbestimmte Nutzungsdauer.

3) Kundenstamm

Eine Untersuchung des Kundenumsatzes hat gezeigt, dass aufgrund der Detailhandelsituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil der erworbenen Kundenstämme eine unbegrenzbare Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil der Kunden über die jeweilige betriebliche Nutzungsdauer (5 bis 15 Jahre) abgeschrieben wird.

4) Produktionspatent

Das Produktionspatent wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Jahr 2008 erworben. Das Patent wurde bis 2026 erteilt. Es wurde jedoch geschätzt, dass ein wirtschaftlicher Nutzen lediglich über 5 Jahre besteht. Daher wurde der beizulegende Zeitwert bis 2012 abgeschrieben.

5) IT-Software

Erworbene Softwarelizenzen werden auf der Basis der Kosten aktiviert, die für den Erwerb und bis zum Erreichen der Nutzung der konkreten Software entstanden sind. Diese Kosten werden über ihre geschätzte betriebliche Nutzungsdauer (3 bis 5 Jahre) abgeschrieben.

Kosten in Verbindung mit der Entwicklung oder Pflege von Softwareprogrammen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Kosten, die mit der von der Gruppe gesteuerten Entwicklung von identifizierbaren und individuellen Softwareprodukten direkt verbunden sind, die wahrscheinlich einen wirtschaftlichen Nutzen erzielen werden und die einen Zeitraum von mehr als einem Jahr betreffen, werden als immaterielle Anlagen erfasst.

Ausgaben, welche die Leistung der Softwareprogramme über ihre ursprünglichen Spezifikationen hinaus verbessern oder erweitern, werden den ursprünglichen Kosten der Software zugeschlagen.

Finanzielle Vermögenswerte

Die Gruppe teilt ihre finanziellen Vermögenswerte in die folgenden Kategorien ein:

- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte – Financial assets at fair value through profit and loss (AFVTPL); und
- Darlehen und Forderungen – Loans and receivables (LAR).

Die Gruppe bestimmt die Klassierung der finanziellen Vermögenswerte bei der erstmaligen Erfassung.

Anschaffungen und Veräusserungen der finanziellen Vermögenswerte werden jeweils am Datum des Vertragsabschlusses erfasst, dem Datum, an dem sich die Gruppe zur Anschaffung oder Veräusserung des Vermögenswerts verpflichtet.

Alle finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert ausgewiesen werden, werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich Transaktionskosten erfasst. Finanzielle Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Transaktionskosten werden der Erfolgsrechnung belastet.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf Zahlungen aus den Aktiven erloschen sind oder übertragen wurden und die Gruppe im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen übertragen hat.

1) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte (AFVTPL)

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte beinhalten zum Handel gehaltene finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte, die nach der erstmaligen Erfassung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden. Finanzielle Vermögenswerte werden als zum Handel gehalten eingestuft, wenn sie grundsätzlich zum Zweck der kurzfristigen Veräußerung erworben werden. Die Klassierung der Wertschriften des Umlaufvermögens als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte entspricht den Grundsätzen des Risikomanagements und der Anlagestrategie der Gruppe. Derivate werden als zum Handel gehalten klassiert, ausser wenn sie zur Absicherung bestimmt sind.

Realisierte und nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten werden in der Erfolgsrechnung erfasst.

2) Darlehen und Forderungen (LAR)

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden. Sie entstehen, wenn die Gruppe einem Schuldner Geldmittel, Waren oder Dienstleistungen direkt zur Verfügung stellt, ohne einen Handel mit der Forderung zu beabsichtigen. Darlehen und Forderungen werden im Umlaufvermögen bilanziert, sofern sie innerhalb von 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig sind, und werden in der Bilanz als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder als sonstige Forderungen ausgewiesen.

Nach der erstmaligen Bewertung werden Darlehen und Forderungen zu den fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode abzüglich allfälliger Wertminderungen bewertet. Aufwand aus der Amortisation unter Anwendung der Effektivzinsmethode oder aus einer Wertminderung wird in der Erfolgsrechnung ausgewiesen.

Beizulegender Zeitwert – Der beizulegende Zeitwert für börsengehandelte Anlagen basiert auf den Börsenkursen am Ende der Berichtsperiode. Zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von nicht gehandelten finanziellen Vermögenswerten gelangen verschiedene Bewertungsmethoden zur Anwendung. Unter anderem sind dies die Verwendung von kürzlich auf der Basis eines Drittvergleiches abgeschlossenen Geschäften, das Verweisen auf andere Finanzinstrumente, die im Wesentlichen vergleichbar sind, die Verwendung von Discounted Cash Flow (DCF)-Analysen und von weiteren Bewertungsmodellen, wobei die Gruppe weitestgehend die Marktinformationen nutzt und sich so wenig wie möglich auf unternehmensspezifische Informationen stützt.

Eine Analyse des beizulegenden Zeitwerts der Finanzinstrumente und weitere Einzelheiten, wie sie bewertet wurden, sind in Anmerkung 3 Ziff. 5 aufgeführt.

Fortgeführte Anschaffungskosten – Die fortgeführten Anschaffungskosten von Darlehen und Forderungen werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode, abzüglich allfälliger Wertminderungen, berechnet. Bei der Berechnung werden Auf- und Abschläge beim Erwerb sowie Transaktionskosten und Gebühren, die wesentlicher Bestandteil der Effektivverzinsung sind, berücksichtigt.

Die Gruppe beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob es einen objektiven Hinweis dafür gibt, dass ein finanzieller Vermögenswert oder eine Gruppe von finanziellen Vermögenswerten im Wert gemindert ist.

Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten

Die Gruppe ermittelt an jedem Berichtsstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten, eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cash Flows des finanziellen Vermögenswerts hat. Hinweise auf eine Wertminderung können dann gegeben sein, wenn Anzeichen dafür vorliegen, dass der Schuldner oder eine Gruppe von Schuldnern erhebliche finanzielle Schwierigkeiten hat, bei Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen, der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz oder eines sonstigen Sanierungsverfahrens und wenn beobachtbare Daten auf eine messbare Verringerung der erwarteten künftigen Cash Flows hinweisen, die mit Ausfällen korrelieren.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Die Gruppe stuft ihre finanziellen Verbindlichkeiten in die folgenden Kategorien ein:

- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten – Financial liabilities at fair value through profit and loss (LFVTPL); und
- sonstige finanzielle Verbindlichkeiten – Other financial liabilities (OFL).

Die Gruppe bestimmt die Klassierung ihrer finanziellen Verbindlichkeiten bei der erstmaligen Erfassung.

Alle finanziellen Verbindlichkeiten werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert einschliesslich der direkt zurechenbaren Transaktionskosten bei den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten erfasst.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die im Rahmen der Verbindlichkeit bestehende Verpflichtung abgelöst wird, aufgehoben wird oder abläuft.

Wird eine bestehende finanzielle Verbindlichkeit zu wesentlich anderen Bedingungen vom selben Kreditgeber durch eine andere ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, so wird dieser Austausch oder diese Änderung als Abgang der ursprünglichen Verbindlichkeit und als Ausweis einer neuen Verbindlichkeit behandelt, und die Differenz wird zwischen den betreffenden Buchwerten in der Erfolgsrechnung erfasst.

1) Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten zum Handel gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten sowie finanzielle Verbindlichkeiten, die nach der erstmaligen Erfassung erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden als zum Handel gehalten klassiert, wenn sie mit dem Zweck einer kurzfristigen Veräusserung erworben werden.

Realisierte und nicht realisierte Gewinne oder Verluste aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten werden in der Erfolgsrechnung erfasst. Die Gruppe hat keine finanziellen Verbindlichkeiten bei der erstmaligen Erfassung als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bestimmt.

2) Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL)

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten beinhalten alle nicht als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten.

Nach der erstmaligen Erfassung werden sonstige finanzielle Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst, wenn die Verbindlichkeiten ausgebucht werden, sowie im Rahmen der Amortisation mittels der Effektivzinsmethode.

Derivative Finanzinstrumente

Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente wie z. B. Zins-Swaps und Devisentermingeschäfte, um ihre mit Zins- und Währungsschwankungen verbundenen Risiken abzusichern. Diese Derivate werden erstmalig am Datum des Abschlusses eines Derivategeschäfts zum beizulegenden Zeitwert erfasst und später zu ihrem beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Derivate mit einem positiven Zeitwert werden als Aktiven verbucht, diejenigen mit einem negativen Zeitwert als Verbindlichkeiten.

Wenn die Voraussetzungen für Sicherungsgeschäfte nicht erfüllt sind, werden Gewinne und Verluste aus der Änderung des Zeitwerts der Derivate direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der beizulegende Zeitwert der Devisentermingeschäfte wird durch Beizug der aktuellen Devisenterminkurse für Geschäfte mit vergleichbaren Fälligkeitsprofilen berechnet. Der beizulegende Zeitwert der Zins-Swaps wird durch Bezugnahme auf den beizulegenden Zeitwert vergleichbarer Finanzinstrumente ermittelt.

Wertminderung bei nicht finanziellen Vermögenswerten

Goodwill und nicht finanzielle Vermögenswerte, die eine unbestimmte betriebliche Nutzungsdauer haben, unterliegen nicht der Abschreibung und werden jährlich auf Wertminderungen überprüft bzw. häufiger, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert nicht mehr werthaltig ist. Vermögenswerte, die der Abschreibung unterliegen, werden immer dann auf Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hinweisen, dass der Buchwert nicht wieder einbringbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird für den Betrag erfasst, um den der Buchwert des Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräusserungskosten und dem Nutzungswert. Für die Zwecke der Beurteilung von Wertminderungen werden die Vermögenswerte auf der niedrigsten Ebene gruppiert, auf der abgrenzbare Mittelzuflüsse generiert werden («Cash-Generating Units»). Bei der Bewertung des Nutzungswerts werden die geschätzten künftigen Cash Flows anhand eines Abzinsungsfaktors vor Steuern, der die gegenwärtigen Marktbewertungen des Zeitwerts des Geldes und die für den Vermögensgegenstand spezifischen Risiken wiedergibt, auf ihren gegenwärtigen Wert abgezinst.

Nicht finanzielle Vermögenswerte (Ausnahme Goodwill), die Wertminderung erfahren, werden bei jedem Bilanzstichtag auf mögliche Wertaufholung überprüft. Ein vorher ausgewiesener Wertminderungsverlust wird lediglich dann rückgängig gemacht, wenn sich die zur Ermittlung des erzielbaren Betrages des Vermögensgegenstandes zugrunde gelegten Schätzungen, seitdem der letzte Wertminderungsverlust ausgewiesen wurde, geändert haben. Wenn dies der Fall ist, wird der Buchwert des Vermögensgegenstandes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Dieser erhöhte Betrag darf den Buchwert nicht übersteigen, der abzüglich der Abschreibung ermittelt worden wäre, wenn in den Vorjahren kein Wertminderungsverlust für den Vermögensgegenstand ausgewiesen worden wäre.

Finanzverbindlichkeiten

1) Finanzverbindlichkeiten

Finanzverbindlichkeiten werden erstmalig zum Auszahlungsbetrag, abzüglich der entstandenen Transaktionskosten, erfasst. Finanzverbindlichkeiten werden in den Folgeperioden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Differenzen zwischen dem Auszahlungsbetrag (nach Abzug der Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag werden über den Tilgungszeitraum unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Erfolgsrechnung erfasst.

Finanzverbindlichkeiten werden als kurzfristig eingestuft, ausser wenn die Gruppe uneingeschränkt berechtigt ist, die Begleichung der Verbindlichkeit bis zu einem Zeitpunkt von mindestens 12 Monaten nach dem Bilanzstichtag aufzuschieben.

Wird ein bestehender Kredit zu wesentlich anderen Bedingungen von demselben Kreditgeber durch einen anderen ersetzt oder werden die Bedingungen einer bestehenden Verbindlichkeit wesentlich geändert, wird dieser Austausch oder diese Änderung als eine Ausbuchung der ursprünglichen Verbindlichkeit und als Erfassung einer neuen Verbindlichkeit behandelt, und die Differenz zwischen den betreffenden Buchwerten wird in der Erfolgsrechnung erfasst.

2) Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die dem Erwerb, dem Bau oder der Fertigung eines Vermögenswerts direkt zuzurechnen sind, welcher bis zur Aufnahme der beabsichtigten Nutzung zwangsläufig einen erheblichen Zeitraum erfordert, werden als Teil der Kosten des betreffenden Vermögenswerts kapitalisiert. Alle weiteren Fremdkapitalkosten werden in der Berichtsperiode, in der sie anfallen, der Erfolgsrechnung belastet.

Rückstellungen

Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gruppe infolge früherer Ereignisse eine aktuelle rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, bei der es wahrscheinlich ist, dass ein Abgang von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung notwendig ist, und wenn über die Höhe der Verpflichtung eine verlässliche Schätzung vorgenommen werden kann. Wenn die Gruppe erwartet, dass eine Rückstellung erstattet wird, zum Beispiel im Rahmen eines Versicherungsvertrags, wird die Erstattung als separater Vermögenswert erfasst, unter der Voraussetzung, dass die Erstattung so gut wie sicher ist. Der mit einer Rückstellung verbundene Aufwand wird in der Erfolgsrechnung nach Abzug einer allfälligen Erstattung ausgewiesen.

Die Gruppe weist eine Rückstellung für belastende Verträge aus, wenn die aus einem Vertrag abzuleitenden voraussichtlichen wirtschaftlichen Vorteile geringer sind als die unvermeidbaren Kosten, die für die Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Vertrag entstehen.

Restrukturierungsrückstellungen beinhalten Konventionalstrafen für die Kündigung von Mietverträgen und Abfindungszahlungen an Mitarbeitende und werden in der Berichtsperiode ausgewiesen, in der die Gruppe rechtlich oder faktisch zur Zahlung verpflichtet ist. Für zukünftige operative Verluste werden keine Rückstellungen gebildet.

Leistungen an Arbeitnehmer

1) Pensionsverpflichtungen

Die in der Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für die leistungsorientierten Pensionspläne ist der am Bilanzstichtag bestehende Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, abzüglich des Zeitwerts des Planvermögens. Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung wird jährlich von unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen nach der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet. Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung wird ermittelt, indem man die geschätzten künftigen Mittelabflüsse anhand von Zinssätzen von Unternehmensanleihen höchster Bonität diskontiert, deren Fälligkeitsbedingungen den Bedingungen der entsprechenden Pensionsverbindlichkeit in etwa entsprechen.

Der Vorsorgeaufwand setzt sich aus drei Teilen zusammen: Dienstzeitaufwand, Nettozinserfolg und Neubewertung Personalvorsorge. Der Dienstzeitaufwand ist Teil des Personalaufwands und setzt sich zusammen aus dem laufenden Dienstzeitaufwand, dem nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand aus Planänderungen sowie aus der Abgeltung eines Plans. Der Nettozinserfolg wird im Finanzergebnis erfasst und durch Anwendung des Diskontsatzes auf die per Anfang Jahr bestehende leistungsorientierte Nettovorsorgeverpflichtung bzw. auf das Nettovorsorgevermögen bestimmt. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, die auf Anpassungen und Änderungen bei den versicherungsmathematischen Annahmen basieren, werden sofort im übrigen Gesamtergebnis als Neubewertung Personalvorsorge erfasst.

2) Bonuspläne

Eine Verbindlichkeit für Leistungen an Arbeitnehmer im Rahmen eines Bonusplans wird unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten erfasst, wenn es zur Begleichung der Verbindlichkeit keine realistische Alternative gibt und mindestens eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:

- Es existiert eine formelle Regelung, und die zu zahlenden Beträge werden vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Jahresrechnung ermittelt; oder
- die in der Vergangenheit geübte Praxis hat bei den Mitarbeitenden die verlässliche Erwartung geschaffen, dass sie einen Bonus/eine Gewinnbeteiligung erhalten, und der Betrag kann vor dem Zeitpunkt der Veröffentlichung der Jahresrechnung festgelegt werden.

Verbindlichkeiten aus Bonusplänen werden voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten beglichen und in der Höhe so angesetzt, wie sie voraussichtlich bei der Abrechnung bezahlt werden.

3) Sonstige Leistungen für langjährige Beschäftigung

Sonstige Leistungen für langjährige Beschäftigung beinhalten Dienstaltersgeschenke und sonstige Leistungen für langjährige Dienstzeiten. Die Bewertung dieser Verbindlichkeiten weicht insofern von den leistungsorientierten Pensionsplänen ab, als alle versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sofort erfolgswirksam erfasst werden.

Aktienbezugsplan für Führungskräfte

Die Kosten einer Vergütung mit Eigenkapitalinstrumenten werden zum Zeitpunkt, an dem sie gewährt werden, bewertet. Die Kosten einer Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden zusammen mit einer entsprechenden Erhöhung des Eigenkapitals über den Zeitraum erfasst, in dem die Leistungs- und / oder Dienstbedingungen erfüllt sind, und zwar bis zu dem Datum, an dem die betreffenden Führungskräfte vollständig zu der Gewährung berechtigt sind («Vesting Date»). Der erfasste kumulative Aufwand für eine Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente zum jeweiligen Bilanzstichtag bis zum Vesting Date gibt das Ausmass wieder, wie weit die Vesting-Periode fortgeschritten ist, unter Berücksichtigung einer Schätzung der Gruppe betreffend der endgültig zu gewährenden Eigenkapitalinstrumente. Die erfolgswirksame Erfassung während der Berichtsperiode stellt die Entwicklung des erfassten kumulativen Aufwands am Beginn und am Ende dieser Berichtsperiode dar. Gewährte Eigenkapitalinstrumente, die schliesslich nicht ausübbar werden, werden nicht im Aufwand erfasst, ausser bei gewährten Eigenkapitalinstrumenten, bei denen die Ausübung an eine Marktbedingung gebunden ist, die ungeachtet dessen, ob die Marktbedingung erfüllt ist, als Ausübung behandelt wird. Dies gilt mit der Massgabe, dass alle anderen Leistungs- und / oder Dienstbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen für die gewährten Eigenkapitalinstrumente geändert, ist der erfasste Mindestaufwand der vor der Änderung erfasste Aufwand. Ein zusätzlicher Aufwand wird für Änderungen erfasst, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder entsprechend der Bewertung am Datum der Änderung mit einem anderen Nutzen für den Mitarbeiter verbunden sind. Bei einer Annullierung gewährter Eigenkapitalinstrumente werden diese so behandelt, als seien sie am Datum der Annullierung ausgeübt worden; noch nicht erfasster Aufwand für die Gewährung wird sofort erfasst. Wenn allerdings die annullierten Eigenkapitalinstrumente durch neue Eigenkapitalinstrumente ersetzt werden und an dem Tag, an dem sie gewährt werden, als Ersatz für die annullierten Eigenkapitalinstrumente bezeichnet werden, werden die annullierten und die neuen Eigenkapitalinstrumente so behandelt, als wären sie eine Änderung der in dem vorstehenden Absatz beschriebenen ursprünglich gewährten Eigenkapitalinstrumente.

Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse bestehen aus dem beizulegenden Zeitwert des eingegangenen oder zu fordernden Entgelts für den Verkauf von Waren und Dienstleistungen im gewöhnlichen Geschäftsgang der Gruppe. Die Nettoerlöse werden nach Abzug von Mehrwertsteuer, Rückgaben, Rabatten und Skonti und nach Eliminierung des Umsatzes innerhalb der Gruppe ausgewiesen.

Die Gruppe erfasst die Umsatzerlöse, wenn diese zuverlässig bewertet werden können, es wahrscheinlich ist, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen dem Unternehmen zufließt, und bestimmte Kriterien für die jeweilige Geschäftstätigkeit der Gruppe entsprechend den folgenden Angaben erfüllt sind. Die Summe der Umsatzerlöse gilt erst dann als zuverlässig bewertbar, wenn alle Ungewissheiten in Verbindung mit dem Verkaufsgeschäft geklärt sind. Die Gruppe stützt ihre Schätzungen auf die Ergebnisse der Vergangenheit und berücksichtigt den Kundentyp, die Art des Geschäfts und die Besonderheiten der jeweiligen Regelung.

Umsatzerlöse werden wie folgt erfasst:

1) Verkauf von Waren

Der Verkauf von Waren wird erfasst, wenn die wesentlichen Risiken und Chancen des Eigentums an den Waren auf den Käufer übergegangen sind.

2) Erbringen von Dienstleistungen

Umsatzerlöse aus Dienstleistungen werden in der Berichtsperiode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht werden, und basieren auf dem Grad der Fertigstellung.

3) Zinserträge

Zinserträge werden auf der Basis zeitlicher Abgrenzung und anhand des Effektivzinssatzes erfasst. Dabei handelt es sich um den Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten künftigen Geldflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden.

4) Einkünfte aus Lizenzen

Einkünfte aus Lizenzen werden gemäss dem Inhalt der einschlägigen Verträge nach dem Grundsatz der Periodenabgrenzung erfasst.

5) Dividendenerträge

Dividendenerträge werden erfasst, wenn das Recht auf Erhalt der Zahlung nachgewiesen ist.

Steuern

1) Ertragssteuer

Laufende Ertragssteuerforderungen und -verpflichtungen für die gegenwärtige und für frühere Berichtsperioden werden zu dem Betrag bilanziert, der voraussichtlich von den Steuerbehörden erstattet oder an sie zu zahlen ist. Die Steuersätze und Steuergesetze, die zur Berechnung des Betrags herangezogen werden, sind die, die zum Bilanzstichtag gültig sind.

2) Latente Steuern

Latente Ertragssteuern werden unter Bezug der Verbindlichkeitsmethode (Liability-Methode) für temporäre Differenzen zwischen den steuerlichen Werten der Vermögenswerte und Schulden und deren Buchwerten in der konsolidierten Jahresrechnung berücksichtigt.

Wenn die latenten Ertragssteuern jedoch aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Verbindlichkeit bei einer anderen Transaktion als einem Unternehmenszusammenschluss entstehen, welche zum Zeitpunkt der Transaktion weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch steuerpflichtige Gewinne oder Verluste betrifft, werden sie buchmässig nicht erfasst. Latente Ertragssteuern werden anhand der Steuersätze (und Steuergesetze) bestimmt, die zum Bilanzstichtag erlassen bzw. im Wesentlichen erlassen sind und voraussichtlich Anwendung finden, wenn die zugehörigen aktiven latenten Ertragssteuern realisiert oder die passiven latenten Ertragssteuern beglichen werden sollten.

Aktive latente Ertragssteuern werden nur in dem Umfang ausgewiesen, in dem es wahrscheinlich ist, dass künftige steuerpflichtige Gewinne zur Verfügung stehen.

Der Buchwert der aktiven latenten Ertragssteuern wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und insoweit reduziert, als aller Wahrscheinlichkeit nach kein ausreichender steuerpflichtiger Gewinn vorhanden ist, um die vollständige oder teilweise Verwertung der aktiven latenten Ertragssteuern zuzulassen. Die nicht erfassten aktiven latenten Ertragssteuern werden zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und insoweit erfasst, als der künftige steuerpflichtige Gewinn aller Wahrscheinlichkeit nach die Nutzung der aktiven latenten Steuern zulässt.

Latente Ertragssteuern sind bei temporären Differenzen vorgesehen, die aus Investitionen in Tochtergesellschaften und verbundenen Gesellschaften entstehen, ausser wenn die Gruppe die Auflösung der temporären Differenzen kontrolliert und es wahrscheinlich ist, dass die temporären Differenzen in absehbarer Zukunft nicht aufgelöst werden.

3) Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden abzüglich des Betrags der Umsatzsteuer erfasst, ausser:

- wenn die bei einem Erwerb von Vermögenswerten oder Dienstleistungen entstandene Umsatzsteuer vonseiten der Steuerbehörde nicht anrechenbar ist. In diesem Fall wird die Umsatzsteuer als Bestandteil der Kosten des Erwerbs des Vermögenswerts oder als Bestandteil der Aufwandsposition erfasst; und
- bei Forderungen und Verbindlichkeiten, die mit dem enthaltenen Umsatzsteuerbetrag bilanziert sind.

Der Umsatzsteuerbetrag, der vonseiten der Steuerbehörde angerechnet wird oder an die Steuerbehörde zahlbar ist, ist als Bestandteil der sonstigen kurzfristigen Forderungen oder sonstigen Verbindlichkeiten in der Bilanz enthalten.

Leasing- und Mietverträge

Die Bestimmung, ob eine Vereinbarung ein Leasing ist oder ein solches enthält, basiert auf dem Inhalt der Vereinbarung zu Vertragsbeginn sowie darauf, ob die Erfüllung der Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts oder bestimmter Vermögenswerte abhängig ist oder ob mit der Vereinbarung ein Nutzungsrecht für den Vermögenswert übertragen wird. Eine Neubeurteilung erfolgt nach Beginn des Leasingvertrags nur dann, wenn:

- (i) die Vertragsbedingungen sich – abgesehen von einer Verlängerung oder Erweiterung der Vereinbarung – geändert haben;
- (ii) eine Option zur Vertragsverlängerung ausgeübt oder eine Erweiterung gewährt wird, ausser wenn die Laufzeit der Verlängerung oder Erweiterung von Anfang an in der Leasingdauer enthalten war;
- (iii) sich die Bestimmung, ob die Erfüllung von einem bestimmten Vermögenswert abhängig ist, ändert; oder
- (iv) eine wesentliche Änderung am Vermögenswert eintritt.

Wenn eine Neubeurteilung erfolgt, beginnt oder endet die Rechnungslegung über die Leasingverhältnisse ab dem Tag, an dem die Änderung der Sachlage die Neubewertung veranlasst hat.

Leasingverhältnisse für Sachanlagen, bei denen die Gruppe im Wesentlichen über alle Risiken und Chancen des Eigentums verfügt, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Finanzierungsleasing wird zu Beginn des Leasingverhältnisses zum tieferen Wert aus dem beizulegenden Zeitwert der geleasteten Sachanlagen oder dem gegenwärtigen Wert der Mindestleasingzahlungen aktiviert. Die einzelnen Leasingzahlungen werden den Verpflichtungen und den Finanzierungskosten zugewiesen, um abhängig von der ausstehenden Finanzierung einen konstanten Zinssatz zu erreichen. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen, abzüglich der Finanzierungskosten, sind in den Finanzverbindlichkeiten enthalten. Der Zinsfaktor der Finanzierungskosten wird in der Erfolgsrechnung über die Leasingdauer verrechnet, um einen konstanten periodischen Zinssatz für den Restbetrag der Verbindlichkeit für die jeweilige Berichtsperiode zu erzielen. Die Sachanlagen, die im Rahmen von Finanzierungsleasing erworben werden, werden über die kürzere Laufzeit der betrieblichen Nutzungsdauer der Sachanlage oder der Leasingdauer abgeschrieben.

Leasingverhältnisse, bei denen ein wesentlicher Teil der Risiken und Chancen des Eigentums beim Leasinggeber verbleibt, werden als Operating-Leasingverhältnisse eingestuft. Geleistete Zahlungen im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen (abzüglich Investitionsanreizen des Leasinggebers) werden über die Dauer des Leasingverhältnisses der Erfolgsrechnung belastet.

3 Management finanzieller und geschäftlicher Risiken

Finanzielle Risikofaktoren

Die Finanzverbindlichkeiten der Gruppe bestehen abgesehen von Derivaten hauptsächlich aus Bankkrediten, Kontokorrentkrediten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Der Hauptzweck dieser Finanzverbindlichkeiten besteht darin, die Finanzierung für die Geschäftstätigkeit der Gruppe zu beschaffen. Die Gruppe verfügt über verschiedene finanzielle Vermögenswerte wie z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Barmittel, die direkt aus ihrer Geschäftstätigkeit stammen.

Die Gruppe schliesst ferner derivative Finanzgeschäfte ab, hauptsächlich Zins-Swaps und Devisentermingeschäfte. Der Zweck besteht darin, Zins- und Währungsrisiken zu bewirtschaften, die aus der Geschäftstätigkeit der Gruppe und deren Finanzierungsquellen entstehen.

Gemäss der Geschäftspolitik der Gruppe wurde während der Berichtsperiode kein Handel mit Derivaten betrieben.

Durch ihre Geschäftsaktivitäten und Finanzinstrumente ist die Gruppe einer Vielzahl finanzieller Risiken ausgesetzt, einschliesslich Kreditrisiken, sowie den Auswirkungen aus Veränderungen in den Kreditmärkten, Wechselkursen und Zinssätzen. Das generelle Risikomanagement-Programm der Gruppe konzentriert sich auf die Unberechenbarkeit der Finanzmärkte und zielt darauf ab, potenziell nachteilige Auswirkungen auf das Finanzergebnis der Gruppe zu begrenzen.

1) Währungsrisiko

Die Gruppe ist international tätig und deshalb Währungsrisiken, hauptsächlich im Hinblick auf EUR und USD, ausgesetzt. Das Währungsrisiko entsteht aus künftigen geschäftlichen Transaktionen und den erfassten Aktiven und Verbindlichkeiten. 0.7 % (2012: 0.6 %) des Umsatzes der Gruppe und 9.9 % (2012: 12.4 %) der Kosten stammen aus anderen Währungen als der Bewertungswährung der Gruppengesellschaften, welche den Verkauf vornimmt bzw. bei welcher die Kosten entstehen.

Die Unternehmen in der Gruppe nutzen Devisentermingeschäfte, um das Währungsrisiko zu bewirtschaften und sich gegen Verluste zu schützen. Da das Risiko relativ gering ist, werden Devisentermingeschäfte nicht regelmässig, sondern nur bei einzelnen wichtigen Transaktionen genutzt.

Wäre der Schweizer Franken 2013 gegenüber EUR und USD um 5 % (2012: 5 %) schwächer / stärker gewesen bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 1743 (2012: TCHF 2136) und das Eigenkapital um TCHF 410 (2012: TCHF 292) geringer / höher ausgefallen.

Die Gesellschaft hat keine wichtigen Investitionen in Unternehmensbereiche im Ausland getätigt, deren Vermögen dem Risiko der Währungsumrechnung ausgesetzt sind.

2) Zinsrisiko

Da die Gruppe abgesehen von Bankeinlagen über keine erheblichen verzinslichen Vermögenswerte verfügt, sind die Erträge der Gruppe im Wesentlichen von Änderungen der aktuellen Zinssätze unabhängig. Das Zinsrisiko der Gruppe stammt aus der Fremdfinanzierung. Die Gruppe ist bei den Darlehen den Änderungen der aktuellen Zinssätze ausgesetzt. Ferner sind die Zinssätze, basierend auf dem Kreditrahmen-

vertrag der Gruppe, vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA und von der Eigenkapitalquote der Gruppe sowie vom LIBOR abhängig. Die Gruppenpolitik sieht vor, die Zinskosten durch eine Mischung aus festen und variablen Zinssätzen zu bewirtschaften.

Als Risikomanagement für die sich ändernden aktuellen Zinssätze schliesst die Gruppe auch Zins-Swaps ab. Diese Zins-Swaps haben den wirtschaftlichen Effekt, variable Zinssätze für Kredite zu festen Zinssätzen zu konvertieren. Bei den Zins-Swaps vereinbart die Gruppe mit anderen Parteien, die Differenz zwischen vertraglich festgelegten Zinssätzen und variabel verzinsten Beträgen, die durch Bezugnahme auf vereinbarte Nennwerte berechnet werden, in bestimmten Zeitabständen auszutauschen.

Eine Veränderung des Zinssatzes von 0.2% (2012: 0.2%) würde sich mit TCHF 58 (2012: TCHF 74) auf das Ergebnis nach Steuern auswirken.

In Anmerkung 27 wird der Buchwert des Fremdkapitals der Gruppe nach Fälligkeit tabellarisch angegeben.

3) Kreditrisiko

Das Kreditrisiko der Gruppe konzentriert sich im Wesentlichen auf ihre beiden Grosskunden, die grössten Detailhändler in der Schweiz. Zum Bilanzstichtag sind Gesamtforderungen in Höhe von TCHF 19 414 (2012: TCHF 20 200) von diesen beiden Kunden fällig. Diese Kunden verfügen über eine hohe Reputation und eine ausgezeichnete finanzielle Glaubwürdigkeit auf dem Heimatmarkt. Daher wird die Bonität nicht als Risiko angesehen.

Die Gruppe verfügt über vorhandene Strategien, um zu gewährleisten, dass der Verkauf von Produkten und Dienstleistungen an Kunden mit einer einwandfreien Bonität erfolgt. Zahlungsverkehrsabwicklungen werden auf Finanzinstitute mit erstklassiger Kreditqualität begrenzt.

Zum Bilanzstichtag stellt der Buchwert der einzelnen Kategorien von finanziellen Vermögenswerten, der unter «Beizulegender Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten» angegeben ist, die grösste mögliche Gefährdung durch Kreditrisiken dar. Die Gruppe besitzt keine Sicherheiten für ihre finanziellen Vermögenswerte.

4) Liquiditätsrisiko

Umsichtiges Liquiditätsrisikomanagement beinhaltet, dass ausreichende Liquiditätsreserven und Wertschriften des Umlaufvermögens gehalten werden, Finanzierungen in Form eines zugesagten Kreditrahmens in angemessener Höhe verfügbar sind und die Fähigkeit vorhanden ist, Positionen glattzustellen. Aufgrund der dynamischen Beschaffenheit der zugrunde liegenden Geschäfte zielt die Gruppe darauf ab, bei der Finanzierung dadurch flexibel zu bleiben, dass zugesagte Kreditlinien stets in Anspruch genommen werden können.

In der folgenden Tabelle werden die finanziellen Verbindlichkeiten der Gruppe in eine entsprechende Gliederung nach Fälligkeiten aufgeteilt, basierend auf dem Zeitraum, der am Bilanzstichtag bis zum vertraglich vereinbarten Fälligkeitstermin verbleibt. Bei den in der Tabelle angegebenen Beträgen handelt es sich um die vertraglich festgelegten, nicht diskontierten Geldflüsse. Diese Beträge sind daher nicht abstimbar mit den Beträgen, die in der Bilanz als Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen sind. Ferner wurden die Finanzverbindlichkeiten, deren Refinanzierung im Ermessen der Gruppe steht (siehe auch Anmerkung 27), auf der Grundlage festgelegter und geplanter Rückzahlungen gruppiert.

ORIOR GRUPPE
G E S C H Ä F T S B E R I C H T 2 0 1 3
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

in TCHF	Innerhalb 1 Jahr	Zwischen 1 und 2 Jahren	Zwischen 2 und 5 Jahren	Später als in 5 Jahren
2013				
Derivative Finanzinstrumente	429	0	0	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	182	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41 989	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten *	1 515	565	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	10 983	0	0	0
Finanzierungsleasing	1 023	951	1 494	159
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	0	97 600	0
2012				
Derivative Finanzinstrumente	684	1 053	0	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	18 392	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39 525	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten *	1 441	586	583	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	9 530	0	0	0
Finanzierungsleasing	820	695	1 390	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	89 930	0	0

* Enthält nur Positionen, welche unter IAS 39 fallen.

5) Beizulegender Zeitwert für finanzielle Vermögenswerte und finanzielle Verbindlichkeiten

Die nachfolgende Tabelle zeigt den Kategorienvergleich nach Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten der Finanzinstrumente der Gruppe, die in der Jahresrechnung ausgewiesen werden. Die beizulegenden Zeitwerte der Posten, deren Buchwerte ihrem beizulegenden Zeitwert nahezu entsprechen, werden in der Tabelle nicht angegeben.

in TCHF	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	2013	2012	2013	2012
Finanzielle Vermögenswerte				
Flüssige Mittel (LAR)	25 883	24 083	–	–
Wertschriften (AFVTPL)	281	937	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR)	50 726	53 502	–	–
Sonstige Forderungen (LAR)	420	721	–	–
Lfr. finanzielle Vermögenswerte (LAR)	10	10	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)	– 429	– 1 737	–	–
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten (OFL) ¹	0	– 16 638	0	– 16 712
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	– 948	– 758	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL)	– 41 989	– 39 525	–	–
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 1 515	– 1 441	–	–
Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL)	– 10 983	– 9 530	–	–
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Dritte (OFL) ¹	– 96 858	– 88 506	– 97 600	– 88 900
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	– 2 502	– 2 003	–	–
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 565	– 1 116	–	–

¹ Die kfr. und lfr. finanziellen Verbindlichkeiten werden dem Fair Value Level 2 zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und der finanziellen Verbindlichkeiten ist in dem Betrag enthalten, zu dem das Instrument bei einem aktuellen Geschäft zwischen unabhängigen Dritten ausgetauscht werden könnte – abgesehen von einem Zwangs- oder Liquidationsverkauf. Die folgenden Methoden und Annahmen wurden bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts herangezogen:

- Flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, sonstige kurzfristige Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten entsprechen aufgrund der kurzfristigen Laufzeiten dieser Instrumente im Wesentlichen ihren Buchwerten.
- Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete kurzfristige finanzielle Vermögenswerte und derivative Finanzinstrumente werden, falls erhältlich, von Börsenkursen in aktiven Märkten hergeleitet. Wenn diese Instrumente nicht börsenkotiert sind, wird der beizulegende Zeitwert anhand von angemessenen Bewertungsmethoden geschätzt.
- Die Gruppe schätzt den beizulegenden Zeitwert der kurzfristigen und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten basierend auf zukünftigen diskontierten Zahlungsströmen anhand von Zinssätzen, die gegenwärtig zu vergleichbaren Bedingungen, bei vergleichbarem Kreditrisiko und mit vergleichbaren verbleibenden Restlaufzeiten für Verbindlichkeiten erhältlich sind.

Die Gruppe verwendet die folgende Rangordnung zur Ermittlung und Angabe des beizulegenden Zeitwerts der Finanzinstrumente nach Bewertungsmethode:

- Level 1: börsennotierte Kurse in aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten;
- Level 2: sonstige Methoden, bei denen alle Inputs, die sich wesentlich auf den ausgewiesenen beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt erkennbare Marktdaten sind;
- Level 3: Methoden, bei denen Inputs verwendet werden, die sich wesentlich auf den ausgewiesenen beizulegenden Zeitwert auswirken und die nicht auf erkennbaren Marktdaten basieren.

in TCHF	2013	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	281	60	221	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	- 429	0	- 429	0
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	- 1 189	0	0	- 1 189
in TCHF	2012	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	937	90	847	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	- 1 737	0	- 1 737	0
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	- 1 887	0	0	- 1 887

Die Details zur Bewertung der Earn-Out-Verbindlichkeit im Betrag von TCHF 1 189 (2012: TCHF 1 887) können der Anmerkung 5 entnommen werden.

Während der am 31. Dezember 2013 und 2012 endenden Berichtsperioden gab es zwischen den verschiedenen Ebenen der Bewertung des beizulegenden Zeitwerts keine Umgliederungen.

Kapitalrisikomanagement

Die Ziele der Gruppe bei der Bewirtschaftung des Eigenkapitals bestehen darin, die Fähigkeit der Gruppe zur Unternehmensfortführung zu sichern, um den Aktionären und anderen Interessengruppen Renditen und Vorteile zu bieten und gleichzeitig eine optimale Kapitalstruktur zur Senkung der Kapitalkosten beizubehalten.

Die Gruppe überwacht das Kapital auf der Grundlage der konsolidierten Eigenkapitalquote. Diese Quote wird berechnet, indem das konsolidierte Eigenkapital durch das in der konsolidierten Bilanz ausgewiesene Total Aktiven dividiert wird. Die Quote wird vom Management überwacht und seit dem Börsengang im April 2010 zwischen 45 und 55 % gehalten.

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Total Eigenkapital	215 138	192 417
Total Aktiven	417 775	409 369
Konsolidierte Eigenkapitalquote	51.5 %	47.0 %

¹ Siehe Anmerkung 2

Ferner werden die vertraglichen Kennzahlen, die im Kreditrahmenvertrag enthalten sind, genau überwacht (siehe Anmerkung 27). Der Schwerpunkt liegt bei diesen vertraglichen Kennzahlen auf der Eigenkapitalquote und dem Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA. Die Gruppe hat alle vertraglichen Kennzahlen in Verbindung mit dem Kreditrahmenvertrag erfüllt.

Geschäftliche Risikofaktoren / Risiko von Änderungen der Rohstoffpreise

Durch ihre Geschäftstätigkeit ist die Gruppe dem Risiko von Änderungen der Rohstoffpreise ausgesetzt, hauptsächlich bei rohem Fleisch wie z. B. Schweinefleisch, Rindfleisch und Geflügel sowie bei Hartweizen. Das Ziel der Gruppe besteht darin, die Auswirkungen der Rohstoffpreisschwankungen möglichst gering zu halten, indem alternative Lieferanten in der Schweiz und im Ausland einbezogen, die guten Geschäftsbeziehungen zu den bestehenden Lieferanten aufrechterhalten und mit den Hauptkunden Preismechanismen vereinbart werden. Normalerweise kann die Gruppe die Preissteigerungen mit einer ungefähren Zeitverzögerung von einem bis zu drei Monaten grösstenteils an die Kunden weitergeben.

Internes Kontrollsystem

Die Gruppe verfügt für alle Gruppengesellschaften über ein internes Kontrollsystem, das den Anforderungen von Art. 728a des Schweizerischen Obligationenrechts (OR) entspricht. In regelmässigen Abständen werden mögliche Risiken identifiziert. Der Verwaltungsrat und das Management Board nehmen eine Bewertung vor, wie erheblich und wahrscheinlich die ermittelten Risiken sind, um bestimmte Massnahmen zur Reduzierung oder Beseitigung dieser Risiken zu treffen.

Neben dieser regelmässig stattfindenden Risikobeurteilung betreibt die Gruppe ein aktives Risikomanagement unter der Fragestellung «Was wenn» (What if). «Was wenn»-Szenarien sind im Budget- und Prognoseverfahren aller Gruppengesellschaften integriert.

Die letzte Risikobeurteilung hat die Geschäftsleitung im vierten Quartal 2013 vorgenommen, und diese wurde am 12. Dezember 2013 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.

4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen

Die Gruppe nimmt Schätzungen und Annahmen über die Zukunft vor, die ständig beurteilt werden und auf Erfahrungen der Vergangenheit und anderen Faktoren beruhen, einschliesslich Erwartungen zu künftigen Ereignissen, die unter den gegebenen Umständen für angemessen gehalten werden. Die resultierenden Schätzungen entsprechen per Definition selten den späteren tatsächlichen Ergebnissen. Die Schätzungen und Annahmen, deren erhebliches Risiko darin liegt, im nächsten Geschäftsjahr eine wesentliche Berichtigung des Buchwerts der Aktiven und Passiven zu verursachen, sind im Folgenden dargestellt.

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Gruppe hat das Management die folgenden Bewertungen und Schätzungen vorgenommen, die sich wesentlich auf die in der Jahresrechnung ausgewiesenen Beträge auswirken:

Operating-Leasingverpflichtungen – Gruppe als Mieter

Die Gruppe hat teilweise Immobilien-Mietverträge abgeschlossen. Die Gruppe hat basierend auf einer Bewertung der Bedingungen der Vereinbarungen entschieden, dass alle wesentlichen Risiken und Chancen des Eigentums an diesen Grundstücken beim Vermieter verbleiben. Daher werden die Verträge als Operating-Leasingverhältnisse verbucht.

Geschätzte Wertminderung des Goodwills

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Goodwill eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheit (CGU) wird basierend auf den Nutzwertberechnungen ermittelt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden anhand einer geschätzten Zuwachsrate extrapoliert.

Die Anfälligkeit auf eine potenzielle Wertminderung des Goodwills wird in Anmerkung 23 angegeben.

Geschätzte Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob weitere immaterielle Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer Wertminderungen erfahren haben. Der erzielbare Betrag wurde basierend auf den Nutzwertberechnungen bestimmt. Diese Berechnungen erfordern die Anwendung von Schätzungen, insbesondere im Hinblick auf die künftigen Umsätze, EBIT-Margen und Lizenzgebühren.

Die Anfälligkeit auf eine potenzielle Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer wird in Anmerkung 23 angegeben.

Pensionsverpflichtungen

Die Kosten leistungsorientierter Pensionspläne werden anhand versicherungsmathematischer Bewertungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung beinhaltet Annahmen über Abzinsungsfaktoren, künftige Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeitsraten und künftige Rentenerhöhungen. Da diese Pläne langfristig angelegt sind, sind diese Schätzungen unter dem Vorbehalt eines wesentlichen Unsicherheitsfaktors zu betrachten. Für weitere Einzelheiten siehe Anmerkung 36.

5 Unternehmenserwerbe

Im Berichtsjahr wurden keine Akquisitionen getätigt.

Erwerb der Möfag, Mösli Fleischwaren AG

Die Gruppe hat per 1. März 2012 100 % der Anteile der Möfag, Mösli Fleischwaren AG, mit Sitz in Zuzwil (SG), übernommen. Das familiengeführte Unternehmen mit 55 Mitarbeitenden ist in der Region Ostschweiz gut verankert und bedient sowohl den Gastronomie-Handel als auch den Detailhandel. Mit seiner Produktpalette, der sympathischen Marke sowie der starken Stellung im Discountbereich ist Möfag eine ideale Ergänzung des Segments Refinement.

Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Möfag, Mösli Fleischwaren AG, stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

in TCHF	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Flüssige Mittel	2 464
Wertschriften	128
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2 973
Sonstige kfr. Forderungen	87
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	395
Vorräte	1 938
Sachanlagen	7 035
Immaterielle Anlagen	5 928
Aktiven	20 948
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	- 1 521
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	- 1 512
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	- 584
Finanzverbindlichkeiten	- 1 028
Rückstellungen	- 1 089
Pensionsverpflichtungen	- 543
Latente Steuerverbindlichkeiten	- 1 840
Fremdkapital	- 8 117
Nettovermögen	12 831
Goodwill aus dem Unternehmenserwerb	5 829
Gesamte Gegenleistung	18 660
Gegenleistung:	
Bezahlter Geldbetrag	17 000
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	1 660
Gesamte Gegenleistung	18 660
Analyse des Zahlungsmittelabflusses aufgrund des Unternehmenserwerbs:	
Bezahlter Geldbetrag (Investitionstätigkeit)	17 000
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel (Investitionstätigkeit)	- 2 464
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (Betriebliche Tätigkeit)	145
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs	14 681

Der erfasste Goodwill resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss der Geschäftsaktivitäten. Er wird in voller Höhe dem Segment Refinement zugeordnet.

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt TCHF 2 973. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag ist im Berichtsjahr eingegangen.

Der Nettoerlös der übernommenen Gesellschaft seit dem Akquisitionszeitpunkt beträgt TCHF 22 941, und der Gewinnanteil am Gesamtergebnis seit Akquisitionszeitpunkt beträgt TCHF 2 128. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich der Nettoerlös auf rund TCHF 27 200 und der Reingewinn auf rund TCHF 2 500 belaufen.

Die Transaktionskosten in Höhe von TCHF 145 wurden als Aufwand verbucht und werden im übrigen Betriebsaufwand ausgewiesen. Als Teil der Kaufvereinbarung mit dem früheren Eigentümer der Möfag wurde eine bedingte Gegenleistung vereinbart. Die Basis für die Berechnung des Earn-Out bildet ein Business-Plan für die Jahre 2012 – 2014. Die Höhe des Earn-Out ist vom Erreichen der definierten Ziele durch die Gesellschaft bezüglich Nettoumsatz und Bruttomarge abhängig. Der maximal erreichbare Earn-Out beträgt TCHF 3 500. Zum Erwerbszeitpunkt wurde der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung auf TCHF 1 660 geschätzt. Dieser Betrag entspricht dem Barwert der zukünftigen geschätzten Barzahlungen. Aufgrund der sehr guten Ergebnisse der Gesellschaft im Jahr 2012 sowie der Aufzinsung musste die Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung per 31.12.2012 um TCHF 227 auf TCHF 1 887 erhöht werden. Diese Erhöhung wird als Finanzaufwand ausgewiesen. Im 2013 wurde eine erste Tranche des Earn-Out im Betrag von TCHF 827 ausbezahlt. Durch die Aufzinsung von TCHF 54 und die Anpassung der Earn-Out-Verbindlichkeit von TCHF 75 erhöhte sich die Earn-Out-Verbindlichkeit per 31.12.2013 auf TCHF 1 189 (siehe dazu Anmerkung 13 und 25).

6 Segmentberichterstattung

Zum Zweck der Unternehmenssteuerung ist die Gruppe nach Produktkategorien in Geschäftseinheiten organisiert und verfügt über die folgenden drei Geschäftssegmente:

- **ORIOR Refinement:** Dieses Segment charakterisiert sich durch seinen klaren Fokus auf die Fleischverarbeitung und -veredelung. Das ORIOR Segment Refinement produziert hauptsächlich Premium-Produkte und betreibt fünf Verarbeitungs- und sieben Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden, Tessin und St. Gallen. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle vertrieben.
- **ORIOR Convenience:** Dieses Segment legt den Fokus auf das Produzieren von Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte für den Detailhandels- und Gastronomiemarkt, Frischpasta, vegetarische Produkte und kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt fünf Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle verkauft.
- **ORIOR Corporate, Export und Logistik:** Dieses ORIOR Segment ist verantwortlich für die Verteilung von frischen und gefrorenen Produkten innerhalb der Schweiz sowie für den Export und die Vermarktung der Gruppen-Produkte unter den entsprechenden Marken hauptsächlich in den EU-Nachbarländern. Verschiedene Verteilzentren wurden im Zentrum der Schweiz sowie in Haguenau (Frankreich) etabliert. Zudem ist das Gruppenmanagement ebenfalls in dieses Segment eingeschlossen.

Die Ertragskraft der Segmente wird anhand des Betriebsergebnisses (EBITDA, EBIT) beurteilt, welches mit den für die Erstellung des konsolidierten Abschlusses angewandten Grundsätzen übereinstimmt. Die Verrechnungspreise zwischen den Geschäftssegmenten werden zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten festgelegt.

ORIOR GRUPPE
GESCHÄFTSBERICHT 2013
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

2013

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate, Export und Logistik	Anpassungen und Elimina- tionen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	302 318	199 942	26 102		528 362
Umsatz mit anderen Segmenten	18 561	3 053	8 382	- 29 996 ²	0
Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen	320 879	202 995	34 484	- 29 996	528 362
Erlösminderungen	- 4 208	- 3 866	- 255		- 8 329
Nettoerlös	316 671	199 129	34 229	- 29 996	520 033
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	24 023	28 572	- 5 067	126	47 654
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	- 6 258	- 5 505	- 1 296		- 13 059
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 271	- 62	- 1 164		- 2 497
Segment Ergebnis (EBIT)	16 494	23 005	- 7 527	126	32 098
Netto-Finanzaufwand					- 3 045
Gewinn vor Steuern					29 053
Segment Aktiven	316 683	82 096	189 566	- 170 570 ^{2,3}	417 775
Segment Fremdkapital	219 677	34 535	18 214	- 69 789 ^{2,4}	202 637
Investitionen Anlagevermögen⁵	10 459	6 777	1 379	0	18 615

2012

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate, Export und Logistik ¹	Anpassungen und Elimina- tionen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	290 806	191 056	28 725	0	510 587
Umsatz mit anderen Segmenten	24 405	3 392	7 721	- 35 518 ²	0
Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen	315 211	194 448	36 446	- 35 518	510 587
Erlösminderungen	- 4 907	- 3 835	- 352	0	- 9 094
Nettoerlös	310 304	190 613	36 094	- 35 518	501 493
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	28 283	27 770	- 3 968	- 54	52 031
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	- 6 191	- 5 128	- 1 340	0	- 12 659
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 2 785	- 79	- 727	0	- 3 591
Segment Ergebnis (EBIT)	19 307	22 563	- 6 035	- 54	35 781
Netto-Finanzaufwand					- 3 182
Gewinn vor Steuern					32 599
Segment Aktiven	311 132	80 635	183 927	- 166 325 ^{2,3}	409 369
Segment Fremdkapital	210 188	34 639	28 660	- 56 535 ^{2,4}	216 952
Investitionen Anlagevermögen⁵	7 585	8 165	2 104	0	17 854

¹ Siehe Anmerkung 2

² Inter-Segment Debitoren im Betrag von TCHF 9 673 und Darlehen im Betrag von TCHF 160 843 per 31.12.2013 (13 556 und 152 589 per 31.12.2012), Erlöse sowie Zwischengewinne wurden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

³ Segment Aktiven beinhaltet keine Derivative und Beteiligungen. Diese Beteiligungen in der Höhe von TCHF 352 548 (31.12.2013) bzw. TCHF 351 076 (31.12.2012) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁴ Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten. Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 100 737 (31.12.2013) bzw. TCHF 109 642 (31.12.2012) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁵ Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

in TCHF	2013	2012
Schweiz	496 926	476 048
Frankreich	17 789	21 001
Deutschland	1 648	1 472
Österreich	1 966	1 476
Sonstige	1 704	1 496
Nettoerlös	520 033	501 493

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

Anlagen nach Ländern

in TCHF	2013	2012
Schweiz	266 634	262 354
Frankreich	363	296
Deutschland	78	116
Total Anlagen	267 075	262 766

Die Anlagen umfassen Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 226 074 bzw. TCHF 71 264 (2012: TCHF 220 622 bzw. TCHF 71 180). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

7 Nettoerlös

in TCHF	2013	2012
Verkauf von Waren	524 852	506 844
Erbringung von Dienstleistungen	3 510	3 743
Umsatz	528 362	510 587
Erlösminderungen	- 8 329	- 9 094
Total	520 033	501 493

8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

in TCHF	2013	2012
Veränderung der Wertberichtigung Warenlager	194	1 202
Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit	2 374	- 2 991
Total	2 568	- 1 789

9 Personalaufwand

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Löhne und Gehälter	- 79 386	- 78 316
Sozialversicherungsbeiträge	- 7 604	- 7 924
Pensionsaufwand	- 6 923	- 5 858
Sonstige Personalaufwendungen	- 1 994	- 2 128
Anteilbasierte Vergütungen	- 53	- 11
Total	- 95 960	- 94 237

¹ Siehe Anmerkung 2

10 Übriger Betriebsertrag

in TCHF	2013	2012
Sonstige betriebliche Erträge	353	332
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	114	149
Total	467	481

11 Übriger Betriebsaufwand

in TCHF	2013	2012
Unterhalt und Reparaturen	- 7 901	- 8 499
Betriebliche Aufwendungen	- 3 961	- 2 817
Energie und Entsorgung	- 10 346	- 10 813
Information und Kommunikation	- 2 608	- 2 737
Betrieblicher Mietaufwand	- 8 978	- 9 081
Versicherungsaufwand	- 972	- 941
Lizenzen, Abgaben, Gebühren	- 469	- 407
Fahrzeug- und Transportaufwand	- 8 370	- 8 596
Marketing- und Verkaufsaufwand	- 11 326	- 10 430
Verwaltungsratsentschädigungen	- 735	- 908
Administration	- 3 253	- 3 330
Total	- 58 919	- 58 559

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 1 947 (2012: TCHF 1 896) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

12 Finanzertrag

in TCHF	2013	2012
Zinsertrag – Dritte (LAR)	20	105
Dividendenertrag – Dritte (AFVTPL)	14	17
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	1 308	1 129
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	12	627
Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	225	179
Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	215	68
Sonstiger Finanzertrag	12	0
Total	1 806	2 125

13 **Finanzaufwand**

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Zinsaufwand	- 3 952	- 4 130
Bankgebühren und Kommissionen – Dritte (LAR/OFL)	- 388	- 437
Anpassung Earn-out-Verbindlichkeit (OFL)	- 75	- 227
Realisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 238	- 378
Unrealisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 198	- 135
Total	- 4 851	- 5 307

¹ Siehe Anmerkung 2

Im Zinsaufwand von TCHF 3 952 (2012: 4 130) sind Zinsaufwendungen für sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL) im Betrag von TCHF 3 551 (2012: 3 683) enthalten.

14 **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Laufender Steueraufwand	- 5 271	- 7 321
Laufende Ertragssteuern	- 5 353	- 7 326
Anpassungen von Steuern aus Vorjahren	82	5
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern	1 981	1 986
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen	425	1 690
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern	61	234
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Nutzung bzw. Aktivierung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	1 581	62
Latenter Steueraufwand aufgrund der Wertberichtigung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	- 86	0
Total	- 3 290	- 5 335

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Steuer auf dem Vorsteuergewinn der Gruppe weicht vom theoretischen Betrag ab, der anhand des effektiven Steuersatzes der Gruppe wie folgt entstehen würde:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Gewinn vor Steuern	29 053	32 599
Durchschnittlich gewichteter Gruppensteuersatz von 15.1 % (2012: 19.1 %)	- 4 392	- 6 224
Steuerfreie Erträge	0	33
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	- 33	- 28
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	- 82	5
Änderung Wertberichtigung von latenten Steueraktiven	- 679	- 177
Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen	- 61	234
Veränderung gruppeninterner zeitlicher Differenzen	0	795
Effekt aus der Neubewertung von Beteiligungen	1 957	0
Sonstige	0	27
Total	- 3 290	- 5 335

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Gruppe geht von einem langfristigen Gruppensteuersatz von ca. 19 % aus. Bei der Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre ergeben sich keine Ertragssteuerkonsequenzen für ORIOR.

15

Gewinn pro Aktie

Der unverwässerte Gewinn pro Aktie wird berechnet, indem man den Reingewinn für das Jahr, der den Aktionären von ORIOR zuzurechnen ist, durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien dividiert.

Im Folgenden sind der Ertrag und die Aktiendaten ausgewiesen, die bei der Berechnung des unverwässerten Gewinns pro Aktie verwendet werden:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Auf die Aktionäre von ORIOR entfallender Reingewinn	25 763	27 264
Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerten Gewinn pro Aktie	5 915	5 914
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	4.36	4.61

¹ Siehe Anmerkung 2

Der verwässerte Gewinn pro Aktie wird in derselben Weise wie der unverwässerte Gewinn pro Aktie berechnet, da für Stammaktien kein Verwässerungspotenzial existiert. In der gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von Transaktionen mit eigenen Aktien im Verlauf des Jahres (siehe Anmerkung 31) enthalten.

Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

16 Flüssige Mittel

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Bargeld, Postkonten und Checks	33	42
Bankguthaben	25 850	24 041
Total	25 883	24 083

Bei den Bankguthaben gelten variable Zinsen, die auf Zinssätzen für Bankeinlagen beruhen. Kurzfristige Einlagen werden – je nachdem, wie dringend der Geldbedarf der Gruppe ist – für unterschiedliche Zeiträume bis zu drei Monaten vorgenommen. Der gewährte Zins entspricht den einschlägigen Zinssätzen für kurzfristige Bankeinlagen.

17 Wertschriften

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Wertschriften	281	937
Total	281	937

Wertschriften werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der beizulegende Zeitwert der Wertschriften basiert auf dem aktuellen Börsenkurs eines vergleichbaren finanziellen Vermögenswerts auf einem aktiven Markt. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden unter Finanzertrag/Finanzaufwand in der Erfolgsrechnung erfasst.

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

Die Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zeigt, dass 81.9 % (2012: 77.0 %) der Forderungen noch nicht fällig sind.

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Noch nicht fällig	41 567	41 223
fällig 1–30 Tage	6 654	9 321
fällig 31–60 Tage	1 146	1 911
fällig 61–90 Tage	287	534
fällig 91–180 Tage	1 044	421
fällig 181–360 Tage	28	92
fällig mehr als 360 Tage	0	0
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto	50 726	53 502

Am 31. Dezember 2013 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 762 (2012: TCHF 667) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

in TCHF	Einzel Wertberichtigung	Pauschalierte Wertberichtigung	Total
Saldo per 31.12.2011	23	208	231
Zunahme	142	344	486
Abnahme	- 18	- 32	- 50
Saldo per 31.12.2012	147	520	667
Effekt aus Wechselkursänderung	0	2	2
Zunahme	13	360	373
Abnahme	- 137	- 143	- 280
Saldo per 31.12.2013	23	739	762

Informationen über die Konzentration des Kreditrisikos auf die beiden grössten Kunden sind in Anmerkung 3 (Finanzielle Risikofaktoren) angegeben.

Neben diesen beiden Kunden hat die Gruppe eine grosse Anzahl von Kunden, welche in eine Vielzahl von Konsumgütermärkten verkaufen. Aufgrund dieser Faktoren ist das Management der Auffassung, dass über die bereits wertberichtigten Beträge hinaus kein zusätzliches Kreditrisiko besteht.

Per Ende 2013 sind Netto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrag von TCHF 41 142 (2012: TCHF 41 225) als Sicherheit für verzinsliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 27).

19 Sonstige kurzfristige Forderungen

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
MWST-Forderungen	968	1 121
VST-Forderungen	43	7
Sonstige kfr. Forderungen – Dritte	478	743
Sonstige kfr. Forderungen – Nahestehende Personen	2	52
Sonstige kfr. Forderungen – Sozialversicherungen	24	112
Vorauszahlungen – Dritte	58	93
Vorauszahlungen – Sozialversicherungen	24	0
Total	1 597	2 128

Die «Sonstigen kurzfristigen Forderungen – Dritte» beinhalten sonstige Forderungen, die nicht aus dem Umsatz resultieren und innerhalb von 12 Monaten fällig werden.

Der Gesamtsaldo von «Sonstige kurzfristige Forderungen – Dritte» beinhaltet per 31. Dezember 2013 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 420 (2012: TCHF 721).

20 Vorräte und Waren in Arbeit

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Rohmaterial zu Anschaffungskosten	19 436	17 267
Handelsprodukte zu Anschaffungskosten oder Nettoveräusserungswert	5 549	6 162
Halbfabrikate /Waren in Arbeit zu Herstellungskosten	34 761	31 083
Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräusserungswert	11 373	10 725
Total	71 119	65 237

Vom Gesamtbetrag der zum 31.12.2013 bilanzierten Rohmaterialien, Handelsprodukte und Fertigfabrikate sind TCHF 493 (2012: TCHF 1 531) zu ihrem Nettoveräusserungswert angesetzt.

Die als Aufwand erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 1 146 (2012: TCHF 361) und sind unter «Warenaufwand / Fremdleistungen» und «Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2013 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterialien in der Höhe von TCHF 19 535 (2012: TCHF 11 397) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 5 221 (2012: TCHF 2 410).

Per Ende 2013 und 2012 waren keine Vorräte als Sicherheit für aufgenommene Kredite verpfändet.

21 Sachanlagen

in TCHF	Produktions- maschinen	Einrich- tungen	IT- Infrastruktur	Fahrzeuge	Sonstige und Anla- gen im Bau	Land und Gebäude	Gebäude- anlagen im Bau	Total Sach- anlagen	Anlage- liegen- schaften
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten									
Stand 01.01.2012	63 121	13 164	4 525	8 939	7 240	23 349	1 331	121 669	214
Zugänge	5 538	1 732	639	1 131	2 791	335	1 176	13 342	0
Zugänge aus Akquisitionen	387	70	0	98	0	6 480	0	7 035	0
Abgänge	- 679	- 74	- 664	- 426	- 83	- 80	0	- 2 006	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	2 369	348	0	0	- 2 717	178	- 178	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	- 1	0	0	0	0	- 2	0	- 3	0
Stand 31.12.2012	70 735	15 240	4 500	9 742	7 231	30 260	2 329	140 037	214
Zugänge	8 510	1 807	719	2 357	1 916	3 149	758	19 216	0
Abgänge	- 801	- 862	- 570	- 587	0	0	0	- 2 820	- 214
Umgliederung innerhalb Kategorien	3 877	2 634	0	4	- 6 816	2 049	- 1 748	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	4	1	0	0	0	4	0	9	0
Stand 31.12.2013	82 325	18 820	4 649	11 516	2 331	35 462	1 339	156 442	0
Kumulierte Abschreibungen									
Stand 01.01.2012	- 32 674	- 5 481	- 3 307	- 3 333	- 139	- 3 632	0	- 48 566	0
Abschreibungen	- 7 582	- 1 280	- 725	- 1 750	- 14	- 1 180	0	- 12 531	0
Abgänge	587	22	664	411	83	80	0	1 847	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	0	- 9	9	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2012	- 39 669	- 6 748	- 3 359	- 4 672	- 70	- 4 732	0	- 59 250	0
Abschreibungen	- 7 773	- 1 692	- 587	- 1 775	- 14	- 1 218	0	- 13 059	0
Abgänge	787	855	570	532	0	0	0	2 744	0
Effekt aus Wechselkursänderung	- 1	0	0	0	0	- 1	0	- 2	0
Stand 31.12.2013	- 46 656	- 7 585	- 3 376	- 5 915	- 84	- 5 951	0	- 69 567	0
Nettowert zum 01.01.2012	30 447	7 683	1 218	5 606	7 101	19 717	1 331	73 103	214
Nettowert zum 31.12.2012	31 066	8 492	1 141	5 070	7 161	25 528	2 329	80 787	214
Nettowert zum 31.12.2013	35 669	11 235	1 273	5 601	2 247	29 511	1 339	86 875	0

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich auf TCHF 189 004 (2012: TCHF 186 516).

Am Ende des Jahres 2013 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 1 193 (2012: TCHF 7 223).

Aus den Investitionen in Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 17 743 (2012: TCHF 16 133).

Am Ende des Jahres 2013 sind keine Hypotheken mehr (2012: TCHF 9 207) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten bei Banken hinterlegt.

Anlageliegenschaften werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen, bewertet. Per Ende 2013 waren keine Anlageliegenschaften mehr auf der Bilanz (2012: TCHF 214). In den Jahren 2013 und 2012 wurden keine damit verbundenen Mieterträge erzielt.

Der Nettobuchwert der geleaste Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2013 TCHF 3 431 (2012: TCHF 2 691). Zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing sind unter Anmerkung 22 zu finden.

22 Leasing- und Mietverträge

Die Fälligkeitsstruktur der gesamten zukünftigen minimalen Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten und deren Zinsanteil setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	1 024	820
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	2 444	2 084
Endfälligkeit später als 5 Jahre	159	0
Total	3 627	2 904
Zinsanteil	- 177	- 143
Total Finanzierungsleasing	3 450	2 761

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 836 (2012: TCHF 790) getilgt.

Beim Finanzierungsleasing handelt es sich hauptsächlich um geleaste Fahrzeuge.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	5 905	6 893
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	24 388	26 265
Endfälligkeit später als 5 Jahre	63 992	41 169
Total	94 285	74 327

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen für Operating-Leasing beliefen sich auf TCHF 6 851 (2012: TCHF 7 066).

Das Operating-Leasing umfasst hauptsächlich die Produktionsgebäude in Stabio, Root, Böckten, Uetendorf und Oberentfelden.

Im 2013 wurden die Mindestlaufzeiten der Mietverträge für die Produktionsgebäude in Stabio und Böckten um je 6 Jahre bis ins Jahr 2031 sowie für das Produktionsgebäude in Oberentfelden um 3 Jahre bis ins Jahr 2028 verlängert.

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. Die Leasingverträge haben vorgegebene Vertragslaufzeiten zwischen 10 und 24 Jahren. Die Gruppe verfügt über die Option, die Leasingdauer um fünf Jahre zu verlängern. Diese Option kann viermal ausgeübt werden. Wenn der Mieter den Leasingvertrag nicht 18 Monate vor Ablauf der Vertragslaufzeit schriftlich kündigt, wird der Vertrag automatisch um fünf Jahre verlängert, jedoch lediglich, solange das oben genannte Optionsrecht besteht.

Der Mieter besitzt während der gesamten Leasingdauer sowie während der Vertragsverlängerung ein Vorkaufsrecht. Ferner besitzt der Mieter ein Rückgaberecht. Die Bedingungen für beide Rechte sind nicht im Voraus festgelegt und müssen ausgehandelt werden.

Durch die Leasing-Rahmenbedingungen werden keine Beschränkungen auferlegt, wie z. B. Beschränkungen auf Dividendenausschüttung, weitere Leasingverträge oder zusätzliche Schulden.

Durch die Verlängerung der oben genannten Mindestlaufzeiten erhöhen sich die ausserbilanziellen Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen per Ende 2013 auf TCHF 94 285 (2012: TCHF 74 327).

23 Immaterielle Anlagen

in TCHF	Goodwill	Marken	Labels	Kunden- stamm	Produktions- patent	Software	Total
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
Stand 01.01.2012	83 668	25 336	28 660	30 627	7 680	8 856	184 827
Zugänge	0	0	0	0	0	1 632	1 632
Zugänge aus Akquisitionen	5 829	1 532	0	4 396	0	0	11 757
Abgänge	0	0	0	0	0	- 29	- 29
Stand 31.12.2012	89 497	26 868	28 660	35 023	7 680	10 459	198 187
Zugänge	0	0	0	0	0	932	932
Abgänge	0	0	0	0	0	- 307	- 307
Stand 31.12.2013	89 497	26 868	28 660	35 023	7 680	11 084	198 812
Kumulierte Abschreibungen							
Stand 01.01.2012	0	0	0	- 1 935	- 6 063	- 4 861	- 12 859
Amortisationen	0	0	0	- 975	- 1 617	- 999	- 3 591
Abgänge	0	0	0	0	0	28	28
Stand 31.12.2012	0	0	0	- 2 910	- 7 680	- 5 832	- 16 422
Amortisationen	0	0	0	- 1 067	0	- 1 430	- 2 497
Abgänge	0	0	0	0	0	307	307
Stand 31.12.2013	0	0	0	- 3 977	- 7 680	- 6 955	- 18 612
Nettowert zum 01.01.2012	83 668	25 336	28 660	28 692	1 617	3 995	171 968
Nettowert zum 31.12.2012	89 497	26 868	28 660	32 113	0	4 627	181 765
Nettowert zum 31.12.2013	89 497	26 868	28 660	31 046	0	4 129	180 200

Aus den Investitionen in immaterielle Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 872 (2012: TCHF 1 721).

Goodwill

Der Goodwill wird den identifizierten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGU) der Gruppe zugerechnet, die den Geschäftssegmenten der Gruppe entsprechen. Im Folgenden wird ein Überblick über die Goodwillzuweisung dargestellt:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
ORIOR Refinement	81 640	81 640
ORIOR Convenience	7 857	7 857
Total	89 497	89 497

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Goodwill eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheit (CGU) wird basierend auf den Nutzwertberechnungen ermittelt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde lagen, waren:

- EBIT-Marge;
- Wachstumsrate;
- Abzinsungsfaktoren.

EBIT-Margen – EBIT-Margen basieren auf in der Vergangenheit erzielten Durchschnittswerten und auf Erwartungen des Managements zur Marktentwicklung. Für das Geschäftssegment ORIOR Refinement wurde eine Erhöhung der EBIT-Marge von ca. 1.2 Prozentpunkten (2012: 0.8 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Abnahme der EBIT-Marge von ca. 0.2 Prozentpunkten (2012: Abnahme von 0.3 Prozentpunkten) über den Planungszeitraum angenommen.

Wachstumsraten – Die Wachstumsraten basieren auf den veröffentlichten Inflationsraten. Die Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wurde, betrug für alle Geschäftsbereiche 1.4 % (2012: 1.4 %).

Abzinsungsfaktoren – Der Abzinsungsfaktor basierte auf dem durchschnittlichen Prozentsatz der durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten der Branche. Da die Marktbewertung der Risiken für alle zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheiten gut vergleichbar ist, wurde ein Abzinsungsfaktor vor Steuern in der Höhe von 7.8 % (2012: 7.9 %) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in der Höhe von 6.6 % (2012: 6.6 %) angesetzt.

Der erzielbare Betrag für den Goodwill wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die durchschnittlich geschätzte EBIT-Marge um 1.0 Prozentpunkte geringer gewesen wäre als die Schätzungen des Managements zum 31. Dezember 2013; oder
- die Wachstumsrate um 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Marken

Mit einer Untersuchung der betrieblichen Nutzungsdauer von Produkten, der Märkte sowie der Wettbewerbstendenzen wurde nachgewiesen, dass keine prognostizierbare Grenze für die Dauer besteht, über die die Marken voraussichtlich Nettogeldzuflüsse für die Gruppe generieren. Daher gilt für die Marken, dass sie eine unbestimmte Nutzungsdauer haben.

Die Kategorie «Marken» beinhaltet den Wert der folgenden Positionen:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Marke Rapelli	13 700	13 700
Marke Ticinella	5 500	5 500
Marke Nature Gourmet	1 200	1 200
Marke Spiess	4 857	4 857
Marke Val Mara	79	79
Marke Fürstenländer	1 532	1 532
Total	26 868	26 868

Abgesehen von der Marke «Nature Gourmet» sind sämtliche Marken dem Segment Refinement zuzuordnen.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob die Marken eine Wertminderung erfahren haben. Der erzielbare Betrag einer Marke wird auf der Grundlage des Kapitalwerts der Lizenzgebühren bestimmt, der auf Umsatzprognosen über einen Zeitraum von fünf Jahren basiert. Über diese 5-Jahres-Frist hinausgehende Umsatzerlöse / Lizenzgebühren werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde liegen, sind die folgenden:

– Lizenzgebühren	1.0 – 3.0 %	(2012: 1.0 – 3.0 %)
– Wachstumsrate*	1.4 %	(2012: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	8.1 %	(2012: 8.2 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.6 % (2012: 8.7 %).

Das Management legte die Umsatz- und Lizenzgebühren-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für die Marken wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die Lizenzgebühren 0.5 – 2.0 % betragen hätten; oder
- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre.

Auf der Grundlage der zunehmenden Marktdurchdringung – insbesondere auf dem Exportmarkt – und des damit zusammenhängenden grösseren Bekanntheitsgrads auf dem Markt wäre eine Erhöhung der Lizenzgebühren auf ca. 4 % möglich. Diese Zunahme wurde weder bei der Wertminderungsprüfung noch bei der vorne genannten Sensitivitätsanalyse miteinbezogen.

Label

Das Label «Bündnerfleisch» kann nur verwendet werden, wenn bestimmte strenge Kriterien erfüllt sind. Zum Beispiel muss der Produktionsstandort 800 m über dem Meeresspiegel liegen. Da das Label «Bündnerfleisch» ein Qualitätssiegel ist, lassen sich damit nachhaltige Wettbewerbsvorteile erzielen. Das Label hat eine unbegrenzte betriebliche Nutzungsdauer.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob das Label «Bündnerfleisch» eine Wertminderung erfahren hat. Es wird angenommen, dass aufgrund des Labels höhere Verkaufspreise erzielt werden können. Der erzielbare Betrag wird auf der Basis der angenommenen Preisdifferenz bei den Umsatzprognosen bestimmt, abzüglich der zusätzlichen Kosten für die Beibehaltung des Labels. Die Umsätze / Preisdifferenzen basieren auf Budgets für einen Zeitraum von 5 Jahren und werden über diesen Zeitraum hinaus extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die der Nutzwertberechnung zugrunde liegen, sind die folgenden:

– Wachstumsrate*	1.4 %	(2012: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.0 %	(2012: 7.1 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 7.3 % (2012: 7.4 %).

Das Management legte die Umsatz- und Preisdifferenzprognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für das Label wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- die Preisdifferenz in % der Umsatzerlöse um 0.5 Prozentpunkte geringer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Kundenstamm

Der erworbene Kundenstamm, wurde zum beizulegenden Zeitwert am Tage der jeweiligen Übernahmen bewertet. Eine Untersuchung des Kundenumsatzes hat gezeigt, dass aufgrund der Detailhandelssituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil des erworbenen Kundenstamms in der Höhe von TCHF 22 889 (2012: TCHF 22 889) eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil TCHF 8 157 per 31. Dezember 2013 bzw. TCHF 9 224 per 31. Dezember 2012) über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben wird.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer eine Wertminderung erfahren hat. Der erzielbare Betrag wurde basierend auf den Nutzwertberechnungen bestimmt. Bei diesen Berechnungen werden Cash Flow Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cash Flows werden extrapoliert.

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde liegen, sind die folgenden:

– Wachstumsrate*	1.4 %	(2012: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	8.1 %	(2012: 8.2 %)

* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.
 ** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.6% (2012: 8.6%).

Das Management legte die Umsatz- und EBITDA-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für den Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die Wachstumsrate 0.4 % betragen hätte; oder
- die EBITDA-Marge in % der Umsatzerlöse um 0.5–1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, 9.1 % betragen hätte.

Die erfolgreiche Nutzung der Kundenbasis mit unbegrenzbarer Nutzungsdauer ist für ORIOR von zentraler Bedeutung und eine wesentliche Grundlage für die Ermittlung der erzielbaren Beträge. Die Bilanzierung dieser Kundenstämme beruht auf den besonderen Kundenbeziehungen und unterliegt somit gemäss den Erwartungen des Managements keiner zeitlichen Beschränkung.

24 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Dritte	41 989	39 525
Total	41 989	39 525

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

25 Sonstige Verbindlichkeiten

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Dritte	3 299	2 571
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen	175	332
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Sozialversicherungen	780	694
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	4 254	3 597
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten – Dritte	565	1 116
Total	4 819	4 713

«Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten» werden nicht verzinst und normalerweise innerhalb von 30 Tagen beglichen.

Der Gesamtsaldo der «sonstigen Verbindlichkeiten» per 31. Dezember 2013 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 2 080 (2012: TCHF 2 557).

Die Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung beträgt insgesamt TCHF 1 189 (2012: TCHF 1 887). Davon sind TCHF 623 in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen (2012: TCHF 771).

26 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Ferien / Überzeit	1 468	2 013
Variable Lohnanteile	2 757	2 756
Kundenrückerstattungen	3 827	3 415
Wasser, Elektrizität	1 261	1 294
Marketing Beiträge	2 659	2 274
Unterhalt & Reparaturen	317	367
Logistik & Supply	516	518
Sonstiges	3 443	3 217
Ferien / Überzeit – Nahestehende Personen	39	30
Variable Lohnanteile – Nahestehende Personen	555	668
Sonstiges – Nahestehende Personen	247	200
Sozialversicherungen	288	207
Total	17 377	16 959

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2013 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 10 983 (2012: TCHF 9 530). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 3 443 (2012: TCHF 3 217) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 2 179 (2012: TCHF 1 462) und umfassen insbesondere Verbindlichkeiten für Beratung, IT, diverse Administrationskosten und ausstehende Warenrechnungen. Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten in den sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten bestehen hauptsächlich aus Quellen-, Liegenschafts- und Kapitalsteuern.

27 Finanzverbindlichkeiten

in TCHF	An- merkung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2013
31. Dezember 2013				
Kurzfristig – Dritte				
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.07 – 2.74 %	2014	948
Total				948
Langfristig – Dritte				
TCHF 97 600 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.2	31.12.18	96 858
TCHF 52 400 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			31.12.18	0
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.07 – 2.74 %	2015 – 2018	2 502
Total				99 360

in TCHF	An- merkung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2013
31. Dezember 2012				
Kurzfristig – Dritte				
TCHF 62 Kontokorrentkredit		11.00 %		62
TCHF 13 250 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.5	30.06.13 31.12.13	13 191
TCHF 3 400 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.5	30.06.13 31.12.13	3 385
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30 – 5.69 %		758
Total				17 396
Langfristig – Dritte				
TCHF 7 000 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.5	30.09.14	6 969
TCHF 70 000 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.5	30.09.14	69 690
TCHF 25 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			30.09.14	0
TCHF 11 900 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.5	30.09.14	11 847
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30 – 5.69 %	2014 – 2017	2 003
Total				90 509

Am 31. Dezember 2013 wurde ein neuer Kreditrahmenvertrag unterzeichnet, welcher den bisherigen ersetzt. Die Kreditobergrenze beträgt CHF 150.0 Mio. und kann bis zum Endfälligkeitsdatum am 31. Dezember 2018 in Anspruch genommen werden. Per Bilanzstichtag wurden CHF 52.4 Mio. nicht beansprucht. Im Gegensatz zum alten Kreditrahmenvertrag müssen unter dem neuen Kreditrahmenvertrag keine jährlichen Amortisationszahlungen mehr geleistet werden. Die Zinssätze des neuen Kreditrahmenvertrags sind vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA sowie vom LIBOR abhängig.

Die Transaktionskosten des Kreditrahmenvertrags wurden als Verringerung der Finanzverbindlichkeiten kapitalisiert. Die Kosten werden über die Laufzeit des Vertrags auf der Basis der fortgeführten Anschaffungskosten berechnet und im Aufwand verbucht.

Die Bankkredite werden mit verpfändeten Forderungen in der Höhe von TCHF 41 142 (2012: TCHF 41 225) besichert.

Es steht im Ermessen der Gesellschaft, die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen des Kreditrahmenvertrags monatlich zu refinanzieren, solange die in Anmerkung 3 (Kapitalrisikomanagement) erklärten vertraglichen Zusicherungen eingehalten werden. Nach Auffassung der Gesellschaft besteht keine Gefahr, dass die vertraglichen Zusicherungen verletzt werden. Daher wird der gesamte Betrag von CHF 97.6 Mio. als langfristig ausgewiesen.

Der Bankkredit (Zinsbindung) wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 14 000	TCHF 13 893	31.01.14	1.20000
Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 70 000	TCHF 69 468	31.01.14	1.20000
Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 13 600	TCHF 13 497	30.06.14	1.27840

28

Rückstellungen

in TCHF	Dienstaltersgeschenke	Sonstige	Total
Stand 01.01.2012	1 738	671	2 409
Bildung	386	210	596
Zugänge aus Akquisitionen	52	100	152
Umgliederung	0	0	0
Inanspruchnahme	- 196	0	- 196
Auflösung	0	- 250	- 250
Stand 31.12.2012	1 980	731	2 711
Davon kurzfristig	226	216	442
Davon langfristig	1 754	515	2 269
Bildung	276	182	458
Inanspruchnahme	- 143	- 111	- 254
Auflösung	0	- 50	- 50
Stand 31.12.2013	2 113	752	2 865
Davon kurzfristig	284	217	501
Davon langfristig	1 829	535	2 364

Dienstaltersgeschenke – Diese Rückstellung deckt Leistungen für langjährige Beschäftigung, wie z. B. Dienstjubiläumsgeschenke und sonstige Leistungen für langjährige Dienstzeit. Die Rückstellung wird jährlich von einem unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen gemäss den Bestimmungen von IAS 19 R berechnet.

Sonstige – Die sonstigen Rückstellungen beinhalten die bis zur Bilanzaufstellung erkennbaren operativen Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

29 Latente Ertragssteuern

Aktive und passive latente Ertragssteuern werden verrechnet, wenn ein rechtlich erzwingbarer Anspruch besteht, kurzfristige Steuererstattungsansprüche mit Steuerverbindlichkeiten zu verrechnen, und wenn die latenten Ertragssteueransprüche und Verbindlichkeiten gegenüber derselben Steuerbehörde bestehen.

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Latente Steueraktiven	– 129	– 111
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 483	21 425
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten	21 354	21 314

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Eröffnungsbestand per 01.01.	21 314	21 207
Zugänge aus Akquisitionen	0	1 840
Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung	– 1 981	– 1 986
Steuern im sonstigen Ergebnis	2 021	253
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., netto	21 354	21 314

¹ Siehe Anmerkung 2

Latente Ertragssteuern werden unter Zugrundelegung der Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen anhand der vor Ort geltenden Steuersätze berechnet.

Bei temporären Differenzen in Höhe von TCHF 18 548 im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert.

Aktive latente Ertragssteuern in Verbindung mit steuerlichen Verlustvorträgen werden in dem Umfang ausgewiesen, in dem es wahrscheinlich ist, dass für die Realisierung des entsprechenden Steuervorteils künftige steuerpflichtige Gewinne zur Verfügung stehen. Im Jahr 2013 wurden aktive latente Ertragssteuern im Betrag von TCHF 1 581 (2012: TCHF 86) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 614 (2012: TCHF 1 302) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 2 439 (2012: TCHF 3 521), die zur Verrechnung mit künftigen steuerpflichtigen Erträgen vorgetragen werden können, hat die Gruppe nicht aktiviert. Der Verfall dieser Verluste ist wie folgt:

- Verfallen in 1 bis 3 Jahren: TCHF 0
- Verfallen in 4 bis 7 Jahren: TCHF 1 417
- Kein Verfall: TCHF 1 022

Die aktiven und passiven latenten Steuern lassen sich wie folgt den verschiedenen Bilanzpositionen zuweisen:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Forderungen	542	686
Vorräte	3 686	3 446
Sachanlagen	4 694	4 796
Immaterielle Anlagen	14 995	15 161
Verbindlichkeiten	45	0
Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten	23 962	24 089
Nutzen von Verlustvorträgen	- 1 581	- 86
Verbindlichkeiten	- 1 027	- 2 689
Subtotal Latente Steueraktiven	- 2 608	- 2 775
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten netto	21 354	21 314
In der Bilanz wie folgt berücksichtigt:		
Latente Steueraktiven	- 129	- 111
Latente Steuerverbindlichkeiten	21 483	21 425
Latente Steuerverbindlichkeiten netto	21 354	21 314

¹ Siehe Anmerkung 2

30 **Eigenkapital**

Das Aktienkapital ist voll liberiert und besteht unverändert zum Vorjahr aus Total 5 925 000 Namensaktien zu einem Nominalwert von CHF 4.

31 **Eigene Aktien**

	Anzahl	Ø Preis pro Aktie in CHF	Total in TCHF
Anfangsbestand per 1. Januar 2012	14 145	48.51	686
Käufe 01.01. – 31.12.12	2 100	46.43	97
Verkäufe 01.01. – 31.12.12	- 4 150	39.11	- 162
Verluste/ Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			- 39
Endbestand per 31. Dezember 2012	12 095	48.14	582
Anfangsbestand per 1. Januar 2013	12 095	48.14	582
Käufe 01.01. – 31.12.13	30 068	50.70	1 525
Verkäufe 01.01. – 31.12.13	- 32 858	45.77	- 1 504
Verluste/ Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			- 132
Endbestand per 31. Dezember 2013	9 305	50.60	471

Weitere Details zu den Aktienverkäufen sind unter Anmerkung 37 zu finden.

32 **Dividenden/ Rückzahlung aus Kapitaleinlage**

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2012 wurde im April 2013 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 11. April 2013 bezahlt. Die Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende in Form einer Rückzahlung aus den Kapitaleinlagen von CHF 1.95 (2012: 1.93) pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 11 541 (2012: TCHF 11 416) ergab. Durch den Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip konnten diese Dividenden ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlt werden.

Der Verwaltungsrat wird im März 2014 zuhanden der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2013 eine Dividende von CHF 1.97 pro Aktie auszuschütten. In dieser Jahresrechnung werden keine Verbindlichkeiten für auszuschüttende Dividenden ausgewiesen.

33 **Geldflussrechnung**

Die Mittel der Geldflussrechnung bestehen aus der Bilanzposition «Flüssige Mittel». Bei der Berechnung wurde die indirekte Methode angewendet.

34 **Derivative Finanzinstrumente**

Devisentermingeschäfte – Am 31. Dezember 2013 und 2012 bestanden bzw. bestehen jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

Zins-Swaps – Die Nennwerte der ausstehenden Zins-Swaps per 31. Dezember 2013 beliefen sich auf TCHF 35 000 (2012: TCHF 70 000).

Am 31. Dezember 2013 lag der Festzinssatz bei 1.59% (2012: zwischen 1.59 und 1.83%). Der variable Zins ist der 1-Monats-LIBOR für CHF.

35 **Wechselkurse**

Währung	Einheit	Durchschnittlicher Währungskurs		Stichtagskurs	
		2013	2012	31.12.2013	31.12.2012
EUR	1	1.2312	1.2051	1.2273	1.2071
USD	1	0.9270	0.9377	0.8930	0.9150

36 **Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer**

Vorsorgeplan der ORIOR

Rechtliche Aspekte des Vorsorgeplans (BVG)

Vorsorgeeinrichtungen und deren Leistungen werden in der Schweiz durch das Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt. Dieses sieht vor, dass Vorsorgeeinrichtungen von unabhängigen, rechtlich selbständigen Einheiten verwaltet werden. Vorsorgeeinrichtungen unterstehen einer staatlichen Aufsicht. Das oberste Führungsorgan der Vorsorgeeinrichtung (Stiftungsrat) setzt sich paritätisch aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern zusammen.

Planteilnehmer sind gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod versichert. Die verschiedenen Leistungen sind in einem Reglement festgelegt, wobei das BVG Mindestleistungen vorschreibt. Die Beiträge an die Vorsorgeeinrichtung werden vom Arbeitgeber und von den Arbeitnehmern beglichen. Im Falle einer Unterdeckung können verschiedene Massnahmen wie zum Beispiel eine Anpassung der Pensionszusage durch Veränderung der Umwandlungssätze oder Erhöhung der laufenden Beiträge beschlossen werden. Der Arbeitgeber kann zudem verpflichtet werden, zusätzliche Sanierungsbeiträge zu leisten, wobei das BVG regelt, wie der Arbeitnehmer und die Arbeitgeber allfällige Sanierungsmassnahmen gemeinsam tragen.

Die Gruppe hält drei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen, in welchen alle Mitarbeitenden versichert sind. Die Vorsorgeeinrichtungen der ORIOR sind in der Rechtsform von Stiftungen ausgestaltet. Alle versicherungstechnischen Risiken werden entweder von den Stiftungen getragen oder sind rückversichert. Diese teilen sich in demografische (vor allem Lebenserwartung) und finanzielle (vor allem Diskontsatz, Lohnentwicklung und Rendite auf dem Planvermögen) Risiken auf und werden durch die Stiftungsräte regelmässig beurteilt. Einmal jährlich wird, gemäss den Vorgaben des BVG, ein versicherungstechnisches Gutachten erstellt. Der geschätzte Deckungsgrad gemäss BVG liegt per 31. Dezember 2013 bei 111% (2012: 108.5%).

Die Verantwortung für die Vermögensanlage tragen die Stiftungsräte. Diese legen unter Berücksichtigung der Zielsetzung, der Leistungsverpflichtungen und der Risikofähigkeit der Stiftungen laufend die Anlagestrategie fest. Die Stiftungsräte delegieren die Umsetzung der Anlagestrategien an einen externen Vermögensverwalter.

Pensionsleistungen basieren auf jährlichen Beiträgen, welche als Prozentsatz vom Gehalt berechnet werden, die an das Alter des Arbeitnehmers angepasst werden und zu ca. 41% / 59% zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber aufgeteilt sind. Zusätzlich zu den Vorsorgebeiträgen wird dem Sparkonto ein jährlicher Zinssatz gutgeschrieben. Der Satz für die Umwandlung des einzelnen Sparkontos in eine bei der Pensionierung zahlbare Altersrente ist in den Plänen festgelegt. Die Pensionspläne sehen ebenfalls Sterbegeld und langfristige Erwerbsunfähigkeitsleistungen für die Arbeitnehmer vor. Die Erwerbsunfähigkeitsrente ist als Prozentsatz des Jahresgehalts festgelegt. Die Witwenrente ist als Prozentsatz der hochgerechneten Altersvorsorge (ohne zukünftige Zinsen) definiert.

Rechnungslegungstechnische Aspekte des Vorsorgeplans (IFRS)

Alle Pläne erfüllen die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19 Revised. Einmal jährlich wird von einem unabhängigen Experten ein Gutachten nach den Vorgaben von IFRS erstellt. Dabei wird das Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, und die Verbindlichkeiten werden gemäss der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet.

In der folgenden Tabelle wird eine Übersicht der in der Bilanz erfassten Pensionsverpflichtung gegeben. Der ausländische Plan erfüllt ebenfalls die Voraussetzungen eines leistungsorientierten Pensionsplans gemäss IAS 19R. Da dieser im Gesamtrahmen nicht wesentlich ist, wird in der Folge nicht weiter auf diesen Plan eingegangen.

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Pensionsverpflichtung (Schweizer Pläne)	- 7 714	- 16 117
Pensionsverpflichtung (Ausländischer Plan)	- 15	- 13
Total Pensionsverpflichtung	- 7 729	- 16 130

In der folgenden Tabelle wird der Status der drei Schweizer Pensionspläne sowie der in der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember ausgewiesene Betrag dargestellt:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	- 134 060	- 133 445
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	126 346	117 328
(Unterdeckung) / Überdeckung	- 7 714	- 16 117

Der Aufwand der leistungsorientierten Pläne setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Laufender Dienstzeitaufwand	- 6 368	- 5 901
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	- 554	0
Total Dienstzeitaufwand	- 6 922	- 5 901
Nettozinsaufwand Personalvorsorge	- 358	- 402
Total in der Erfolgsrechnung erfasster Vorsorgeaufwand	- 7 280	- 6 303

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Neubewertung der im übrigen Gesamtergebnis erfasste Personalvorsorge setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2013	2012 Restated ¹
Änderungen finanzielle Annahmen	5 912	– 5 223
Sonstige versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	1 952	5 214
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste auf dem Planvermögen	2 663	1 328
Total im übrigen Gesamtergebnis erfasste Neubewertungen	10 526	1 319

¹ Siehe Anmerkung 2

Die Entwicklung des Barwerts der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung und des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist wie folgt:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar	– 133 445	– 119 984
Laufender Dienstzeitaufwand	– 6 368	– 5 901
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	– 554	0
Zinsaufwand	– 2 880	– 3 152
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste)	7 864	– 10
Beiträge Arbeitnehmer	– 3 345	– 3 229
Ausbezahlte Leistungen	4 668	4 875
Akquisitionen	0	– 6 044
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember	– 134 060	– 133 445

¹ Siehe Anmerkung 2

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar	117 328	104 457
Zinsertrag	2 522	2 749
Ertrag Planvermögen (exklusive Zinsen basierend auf Diskontsatz)	2 663	1 328
Beiträge Arbeitnehmer	3 345	3 229
Beiträge Arbeitgeber	5 156	4 939
Ausbezahlte Leistungen	– 4 668	– 4 875
Akquisitionen	0	5 501
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember	126 346	117 328

¹ Siehe Anmerkung 2

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2014 beläuft sich auf TCHF 5 072.

Die Kategorien des Planvermögens sind wie folgt:

Planvermögen	31.12.2013	%	31.12.2012	%
Flüssige Mittel	12 424	9.8 %	7 091	6.0 %
Obligationen	46 412	36.7 %	52 611	44.8 %
Aktien	44 860	35.5 %	29 082	24.8 %
Liegenschaften	12 205	9.7 %	14 270	12.2 %
Sonstige	3 545	2.8 %	7 453	6.4 %
Auf aktiven Märkten gehandelte Anlagen	119 446	94.5 %	110 507	94.2 %
Liegenschaften	6 900	5.5 %	6 821	5.8 %
Nicht gehandelte Anlagen	6 900	5.5 %	6 821	5.8 %
Total Planvermögen	126 346	100.0 %	117 328	100.0 %

Der Mittelabfluss aus Rentenzahlungen ist verlässlich planbar. Die jeweiligen Anlagestrategien berücksichtigen die jederzeitige Sicherstellung der Liquidität.

Der Konzern nutzt keine Vermögenswerte der Vorsorgeeinrichtungen.

Die Mittel der Pensionskassen gliedern sich in die Anlagekategorien Flüssige Mittel, Obligationen, Aktien, Immobilien und Sonstige Anlagen.

Die Flüssigen Mittel liegen zu etwa 80 % bei der Credit Suisse und zu 20 % bei der Waadtländer Kantonalbank (BCV). Beide Institute haben ein A Rating.

Bei den Obligationen handelt es sich um Anlagen in renommierte Fonds. Der weitaus grösste Teil betrifft Anlagen in Schweizer Franken und weist eine Bonität im Investitionsbereich auf. Weniger als 5 % des Gesamtvermögens sind in Fonds investiert, die sich auf höher verzinsliche Schuldpapiere konzentrieren. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Aktien sind in Fonds renommierter Anbieter angelegt. Die Anlagen sind zum grössten Teil zu gleichen Teilen in Schweizer Aktien und internationalen Dividendendpapieren angelegt. Der Rest ist in Aktien aus aufstrebenden Ländern investiert. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Immobilienanlagen teilen sich in Immobilienfonds, Anlagestiftungen und in ein Direktmandat auf. Das Direktmandat ist innerhalb von 2 Wochen liquidierbar. Die anderen Anlagen können täglich zurückgegeben werden. Die Immobilienfonds werden täglich gehandelt. Das Direktmandat wird jährlich durch einen unabhängigen Experten bewertet (Level 3 Fair-Value-Klassifizierung).

Die Sonstigen Anlagen sind in physisch hinterlegte Goldfonds und in einem Rohstofffonds angelegt. Sie dienen vor allem der Risikostreuung. Die Anlagen sind täglich handelbar. Es werden keine Finanzinstrumente mit Hebelwirkung eingesetzt.

Die Berechnungen basieren auf folgenden Annahmen:

	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Diskontierungszinssatz	2.15 %	2.15 %
Erwartete Lohnentwicklung	1.00 %	1.00 %

¹ Siehe Anmerkung 2

Sensitivitäten der wesentlichen versicherungstechnischen Annahmen

Als wesentliche versicherungsmathematische Annahmen wurden der Diskontsatz und die zukünftige Lohnentwicklung identifiziert. Folgende Auswirkungen auf die DBO sind zu erwarten:

- Eine Zunahme / Abnahme des Diskontsatzes um 0.5 % würde zu einer Abnahme von TCHF 11 577 (– 8.6 %) / Zunahme von TCHF 13 334 (+ 9.9 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.
- Eine Zunahme / Abnahme der erwarteten Lohnentwicklung um 0.5 % würde zu einer Zunahme von TCHF 1 285 (+ 1.0 %) / Abnahme von TCHF 1 225 (– 0.9 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.

Folgende Beiträge werden voraussichtlich in den nächsten Jahren im Rahmen der leistungsorientierten Verpflichtung ausbezahlt:

	2013	2012
Innerhalb der nächsten 12 Monate	6 982	6 977
Zwischen 2 und 5 Jahren	23 967	23 345
Zwischen 5 und 10 Jahren	29 640	30 557
Gesamte erwartete Auszahlungen	60 589	60 879

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 14.87 Jahre (2012: 14.94 Jahre).

37 Anteilsbasierte Vergütung

Die Gruppe hat einen Mitarbeiterbeteiligungsplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden bzw. dem Verwaltungsrat können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhung geschaffen werden. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung beginnt. Im Rahmen dieses Plans wurden im Jahr 2013 12 480 Aktien (2012: 4 150 Aktien) zum Preis von CHF 37.65 (2012: CHF 39.08) an die Planteilnehmer verkauft, was einem Total von TCHF 470 entspricht (2012: TCHF 162). Der erfasste Aufwand für die anteilsbasierten Vergütungen für das Geschäftsjahr 2013 beträgt TCHF 53 (2012: TCHF 11).

38 Nahestehende Personen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, die «ORIOR Fonds de Prévoyance» und die «ORIOR Fondation de Prévoyance Complémentaire» werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Die folgende Tabelle vermittelt einen Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen:

in TCHF

Aktiven	Partner	31.12.2013	31.12.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Aktionäre	2	0
Vorausbezahlte Pensionskosten	Pensionskasse	2	52
Verbindlichkeiten	Partner	31.12.2013	31.12.2012 Restated ¹
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	Pensionskasse	175	332
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Verwaltungsrat	304	303
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Management	514	595
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Pensionskasse	23	0
Pensionsrückstellungen	Pensionskasse	7 729	16 130
Aufwände	Partner	2013	2012 Restated ¹
Pensionsaufwand	Pensionskasse	- 6 923	- 5 858
Verwaltungsratsentschädigung	Verwaltungsrat	- 735	- 908
Zinsaufwand	Pensionskasse	- 358	- 402

¹ Siehe Anmerkung 2

Sämtliche Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgten zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten.

Zwischen der Gesellschaft und ihrem Verwaltungsrat oder bedeutenden Aktionären bestehen keine weiteren Ansprüche oder Verbindlichkeiten ausser den oben ausgewiesenen Beträgen.

Das Management Board der ORIOR AG erhält eine leistungsbezogene Vergütung neben einer festen Vergütung. Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente und sind somit nicht an Erfolgskomponenten gekoppelt. Eine Ausnahme bildet Rolf U. Sutter, Verwaltungsratspräsident der ORIOR Gruppe. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2013 TCHF 2 925 (2012: TCHF 3 401). Die offengelegten Vergütungen sind nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	2013	2012
Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer	2 663	3 121
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	262	280
	2 925	3 401

Die weiteren Angaben bezüglich der Gesamtvergütungen sind im Anhang des Einzelabschlusses der ORIOR AG in Übereinstimmung mit Art. 663b^{bis} des Schweizerischen Obligationenrechts (Transparenzgesetz) offengelegt.

39 **Eventualverbindlichkeiten**

Eventualverbindlichkeiten

Im laufenden Geschäftsjahr gab es keine Garantien oder Gewährleistungspflichten an Dritte.

Die Gruppe ist im gewöhnlichen Geschäftsverkehr von Rechtsstreitigkeiten und Gerichtsverfahren betroffen. Vom Standpunkt der Gruppe aus wird gegenwärtig nicht erwartet, dass diese Streitigkeiten sich über die vorhandenen Rückstellungen hinaus erheblich auf die Finanzlage der Gruppe oder ihr Betriebsergebnis auswirken.

Eventualforderungen

Im Berichtsjahr sind keine Eventualforderungen vorhanden.

40 **Verpfändete Vermögenswerte und hinterlegte Sicherheiten für Verpflichtungen**

Neben den bereits unter «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen» (siehe Anmerkung 18) und unter «Finanzverbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 27) ausgewiesenen verpfändeten Vermögenswerten sind keine weiteren Posten verpfändet.

41 **Kaufverpflichtungen**

Zum 31. Dezember 2013 und zum 31. Dezember 2012 existierten keine Kaufverpflichtungen oder andere Arten von Verpflichtungen als diejenigen, die unter «Vorräte und Waren in Arbeit» (siehe Anmerkung 20) und unter «Sachanlagen» (siehe Anmerkung 21) ausgewiesen sind.

42 **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2013 haben könnten.

43 **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

Firmenname	Firmensitz	Land	Geschäftstätigkeit	Währung	Aktienkapital (in 1000)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2013	2012
Orior AG	Zürich	Schweiz	Muttergesellschaft	CHF	23 700		
Orior Management AG	Zürich	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	100	100 %	100 %
Rapelli SA	Stabio	Schweiz	Premium Food	CHF	12 500	100 %	100 %
Salumi Val Mara SA	Maroggia	Schweiz	Premium Food	CHF	250	100 %	100 %
Rapelli Italia S.R.L. *	Varese	Italien	Premium Food	EUR	25	0 %	100 %
Orior Deutschland GmbH	Frankfurt a. M.	Deutschland	Premium Food	EUR	25	100 %	100 %
Orior Menu AG	Böckten	Schweiz	Premium Food	CHF	1 700	100 %	100 %
Fredag AG	Root	Schweiz	Premium Food	CHF	2 000	100 %	100 %
Fredag Holding AG	Root	Schweiz	Holding	CHF	100	100 %	100 %
Albert Spiess Holding AG	Schiers	Schweiz	Holding	CHF	1 000	100 %	100 %
Albert Spiess AG	Schiers	Schweiz	Premium Food	CHF	1 000	100 %	100 %
Spiess Europe SARL	Haguenau	Frankreich	Premium Food	EUR	1 130	100 %	100 %
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	200	100 %	100 %
Möfag, Mösli Fleischwaren AG	Uzwil	Schweiz	Premium Food	CHF	200	100 %	100 %

* Rapelli Italia S.R.L. wurde liquidiert.



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 56 286 86 86
Fax +41 56 286 95 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 24. Februar 2014

Bericht der Revisionsstelle zur konsolidierten Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die konsolidierte Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Eigenkapitalnachweis, Geldflussrechnung und Anhang (Seiten 80 bis 148) für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer konsolidierten Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die konsolidierte Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die konsolidierte Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der konsolidierten Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der konsolidierten Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der konsolidierten Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.



Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den IFRS und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende konsolidierte Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Tobias Meyer
Zugelassener Revisionsexperte

ORIOR AG
JAHRESRECHNUNG 2013

Erfolgsrechnung

in TCHF	2013	2012
Lizenerträge	265	266
Zinserträge	2726	2058
– Konzerngesellschaften	2726	2058
Andere Finanzerträge	18	0
Dividendenerträge	27880	20260
Total Erträge	30889	22584
Zinsaufwand	–868	–801
– Dritte	–378	–480
– Konzerngesellschaften	–490	–321
Übriger Finanzaufwand	–705	–373
Übriger Aufwand	–1759	–2227
Abschreibungen	–2979	–2979
Steuern	–41	–34
Total Aufwendungen	–6352	–6414
Jahresgewinn	24537	16170

Bilanz

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Bankguthaben	6 482	3 937
Eigene Aktien	471	582
Sonstige Forderungen	2 037	1 162
– Dritte	18	12
– Konzerngesellschaften	2 019	1 150
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	112	47
Umlaufvermögen	9 102	5 728
Beteiligungen	64 410	64 410
Darlehen an Konzerngesellschaften	112 106	99 413
Immaterielle Anlagen	12 323	14 219
Kapitalerhöhungskosten	1 444	2 527
Anlagevermögen	190 283	180 569
Total Aktiven	199 385	186 297
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	0	13 250
– Dritte	0	13 250
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	648	188
– Dritte	85	15
– Konzerngesellschaften	563	173
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	583	581
Kurzfristige Schulden	1 231	14 019
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	47 790	34 910
– Dritte	14 000	7 000
– Konzerngesellschaften	33 790	27 910
Langfristige Schulden	47 790	34 910
Fremdkapital	49 021	48 929
Aktienkapital	23 700	23 700
Gesetzliche Reserven	43 196	54 038
– Kapitaleinlagereserven	39 506	51 047
– Allgemein gesetzliche Reserven	3 219	2 409
– Reserven für eigene Aktien	471	582
Freie Reserven	4 529	4 418
Gewinnreserven	78 939	55 212
– Vortrag aus Vorjahr	54 402	39 042
– Jahresgewinn	24 537	16 170
Total Eigenkapital	150 364	137 368
Total Passiven	199 385	186 297

Anhang der ORIOR AG

1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Solidarhaftung für Miete	94 305	74 427
<p>Im Jahr 2007 wurden die operativen Liegenschaften der ORIOR Gruppe verkauft und von den einzelnen Tochtergesellschaften zurückgemietet. ORIOR AG haftet solidarisch mit den Tochtergesellschaften für die ausstehenden Mieten. Im 2013 wurden bei drei Tochtergesellschaften die Mietverträge um drei bis sechs Jahre verlängert. Der ausgewiesene Betrag umfasst die zukünftigen Mieten bis ins Jahr 2031.</p>		
Garantieverpflichtungen zugunsten Beteiligungsgesellschaften	70 493	70 493

2 Eigentumsbeschränkungen für eigene Verpflichtungen

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal TCHF 150 000 (davon sind per 31.12.2013 TCHF 97 600 beansprucht).		
– Sicherungszession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften	112 106	99 413

3 Wichtige Beteiligungen

Firmenname	Ort	Geschäftsbereich	Aktienkapital (in TCHF)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
				2013	2012
Rapelli SA	Stabio	Premium Food	12 500	100 %	100 %
Fredag AG	Root	Premium Food	2 000	100 %	100 %
Orior Menu AG	Böckten	Premium Food	1 700	100 %	100 %
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Dienstleistungen	200	100 %	100 %
Orior Management AG	Zürich	Dienstleistungen	100	100 %	100 %

4 Eigene Aktien

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben. Im Jahr 2013 wurden insgesamt 30 068 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 50.70 gekauft und 32 858 Namenaktion zum Durchschnittspreis von CHF 45.77 verkauft. Im Jahr 2012 wurden insgesamt 2 100 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.43 erworben und 4 150 Aktien zum Durchschnittskurs von CHF 39.11 verkauft. Per 31. Dezember 2013 hält ORIOR AG 9 305 eigene Namenaktien im Betrag von TCHF 471 (2012: 12 095 eigene Aktien im Betrag von TCHF 582), bewertet zu Erwerbspreisen.

5 **Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital**

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Bedingtes Aktienkapital	714	714
Genehmigtes Aktienkapital	4762	4762

Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft wird im Maximalbetrag von CHF 714 256 erhöht durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten, die nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und Vorzugsrecht der Aktionäre ist für diese bedingte Kapitalerhöhung ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch Ausübung von Optionsrechten sowie jede nachfolgende Übertragung unterliegen den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

Genehmigtes Kapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis spätestens am 27. März 2014 durch Ausgabe von maximal 1190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt maximal CHF 4761 704 nominal zu erhöhen. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

6 **Risikomanagement**

Die ORIOR Gruppe verfügt über ein implementiertes Risikomanagement für sämtliche Gruppengesellschaften. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten Risiko-identifikation werden die für die Gesellschaft wesentlichen Risiken beurteilt und auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden, vom Verwaltungsrat beschlossenen Massnahmen werden diese Risiken bewirtschaftet. Neben dieser periodischen Beurteilung der Risiken durch den Verwaltungsrat pflegt die ORIOR Gruppe ein aktives «What if»-Risikomanagement in den Gruppengesellschaften. «What if»-Szenarien werden in die Budget- sowie in die 3-Jahresplanung der Gruppengesellschaften integriert. Die letzte Risikobeurteilung wurde im vierten Quartal 2013 durch die Geschäftsleitung vorgenommen und vom Verwaltungsrat der ORIOR AG am 12. Dezember 2013 diskutiert und genehmigt.

7 Eigenkapital

in TCHF	Aktienkapital	Kapitaleinlagereserven ¹	Allgemein gesetzliche Reserven	Reserven für eigene Aktien	Freie Reserven	Vortrag aus Vorjahr	Jahresgewinn	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2012	23 700	62 463	1 569	686	4 314	23 114	16 768	132 614
Gewinnverwendung	0	0	840	0	0	15 928	- 16 768	0
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	- 11 416	0	0	0	0	0	- 11 416
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	- 104	104	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	16 170	16 170
Stand 31. Dezember 2012	23 700	51 047	2 409	582	4 418	39 042	16 170	137 368
Gewinnverwendung	0	0	810	0	0	15 360	- 16 170	0
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	- 11 541	0	0	0	0	0	- 11 541
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	- 111	111	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	24 537	24 537
Stand 31. Dezember 2013	23 700	39 506	3 219	471	4 529	54 402	24 537	150 364

¹ Von den Kapitaleinlagereserven per 31.12.2013 von TCHF 39 506 wurden TCHF 36 308 durch die ESTV bestätigt.

8 Entschädigung Verwaltungsrat und Management Board

Sämtliche Vergütungen an den Verwaltungsrat und das Management Board werden nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

	Vergütungen Brutto	Weitere Vorsorge	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2013	Vergütungen Brutto	Weitere Vorsorge	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2012
Rolf U. Sutter Verwaltungsratspräsident	330 230	52 385	28 715	411 330	450 430	54 810	36 030	541 270
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	85 000	0	0	85 000	91 670	0	0	91 670
Erland Brügger ¹ Mitglied des Verwaltungsrats	17 755	0	1 440	19 195	53 335	0	4 385	57 720
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	1 440	54 775	53 335	0	4 385	57 720
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	78 160	0	4 370	82 530	80 000	0	6 580	86 580
Dominik Sauter ² Mitglied des Verwaltungsrats	33 335	0	0	33 335	0	0	0	0
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	51 805	0	2 495	54 300	51 805	0	2 495	54 300
Monika Walser ² Mitglied des Verwaltungsrats	28 445	0	0	28 445	0	0	0	0
Total Verwaltungsrat	678 065	52 385	38 460	768 910	780 575	54 810	53 875	889 260
Remo Hansen CEO	544 875	45 875	44 485	635 235	642 320	46 805	50 365	739 490
Key Management ³	1 342 705	163 575	118 640	1 624 920	1 697 805	178 700	141 540	2 018 045
Total Management Board	1 887 580	209 450	163 125	2 260 155	2 340 125	225 505	191 905	2 757 535

¹ Austritt per 11.04.2013

² Nomination per 11.04.2013

³ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2013 und 2012 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an die Mitglieder des Management Board und des Verwaltungsrats sowie diesen nahestehenden Personen gewährt.

9

Beteiligungen des Verwaltungsrats und des Management Board

Der Verwaltungsrat und die Management-Board-Mitglieder halten folgende Aktien der ORIOR AG:

	Anzahl Aktien per 31.12.2013	Anzahl Aktien per 31.12.2012
Rolf U. Sutter Verwaltungsratspräsident	199 300	199 300
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	0
Erland Brügger ¹ Mitglied des Verwaltungsrats	3	14 175
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	14 515
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	4 000
Dominik Sauter ² Mitglied des Verwaltungsrats	550	3
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	2 000	2 000
Monika Walser ² Mitglied des Verwaltungsrats	200	3
Total Verwaltungsrat	216 550	233 990
Remo Hansen CEO	85 710	85 710
Hélène Weber-Dubi CFO	85 830	85 830
Urs Aebi Leiter Le Patron	80 191	85 000
Bruno de Gennaro Leiter Segment Convenience und Fredag	92 075	92 075
Stefan H. Jost Leiter International, New Business & Logistik	1 925	1 925
Total Management Board	345 731	350 540

¹ Austritt per 11. April 2013

² Nomination per 11. April 2013

³ nicht erhoben

10

Wichtige Aktionäre

Die ORIOR AG hat folgende Aktionäre mit einer Beteiligung von > 5%:

Name	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
	31.12.2013	31.12.2012
Ernst Göhner Stiftung (CH)	10.46 %	10.46 %
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	6.50 %	6.50 %
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	6.21 %	6.21 %

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2013

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Vortrag aus Vorjahr	54 402	39 042
Jahresgewinn	24 537	16 170
Bilanzgewinn	78 939	55 212
Zuweisung an die gesetzliche Reserve	– 1 230	– 810
Vortrag auf neue Rechnung	77 709	54 402

Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven und verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus freien Reserven

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2014 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 1.97 pro Aktie in der Form einer Rückzahlung von Kapitaleinlagen ohne Abzug der Verrechnungssteuer vorzunehmen. Sofern der Antrag durch die Aktionäre genehmigt wird, werden sich die Dividendenzahlungen auf TCHF 11 654 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am konsolidierten Reingewinn 45.2 % betragen. Mit Ausnahme der eigenen Aktien (per 31.12.2013 9 305) sind alle Aktien dividendenberechtigt.

in TCHF	31.12.2013	31.12.2012
Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven	11 654	11 530
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 1.97 je Namenaktie	– 11 654	– 11 530



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 56 286 86 86
Fax +41 56 286 95 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 24. Februar 2014

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 152 bis 158), für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.



Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Ernst & Young AG

Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Tobias Meyer
Zugelassener Revisionsexperte

ORIOR GRUPPE

AKTIENINFORMATIONEN

Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange
Valorennummer	11167736
ISIN-Code	CH0111677362
Ticker-Symbol	ORON
Dividendenberechtigte Aktien	Alle, ausser eigene Aktien
Stimmrechtsbestimmungen	Alle eingetragenen Aktionäre besitzen volles Stimmrecht.
Bedeutende Aktionäre	Siehe Corporate-Governance-Bericht, Punkt 1

Kennzahlen

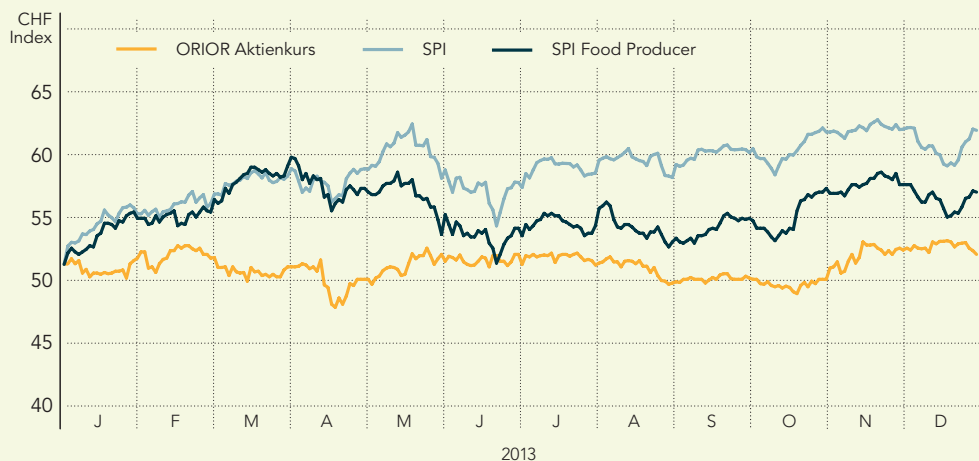
Anzahl Aktien per 31. Dezember		2013	2012
Ausgegebene Namenaktien	Anzahl	5 925 000	5 925 000
Nennwert pro Namenaktien	in CHF	4.00	4.00
davon eigene Aktien	Anzahl	9 305	12 095
Ausstehende Namenaktien	Anzahl	5 915 695	5 912 905

Börsenkennzahlen der Aktie		2013	2012
Jahresendkurs	in CHF	52.00	51.20
Jahreshöchst	in CHF	53.50	52.90
Jahrestiefst	in CHF	46.75	43.15
Ø Handelsvolumen pro Tag	Anzahl	7 242	8 866
Börsenkapitalisierung am Jahresende	in CHF Mio.	308.1	303.4

Kennzahlen der Aktie		2013	2012
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.36	4.61
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.36	4.61
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	6.84	5.32
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	36.37	32.54
Dividende pro Aktie	in CHF	1.97	1.95
Ausschüttungsquote	in %	45.2	42.3
Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern		11.94	11.11
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 915	5 914

Die Kennzahlen pro Aktie wurden basierend auf der gewichteten durchschnittlichen Anzahl Aktien im Umlauf berechnet.

Kursentwicklung



Mit Blick auf die bessere Vergleichbarkeit wurde der ORIOR-Aktienkurs mit den dividendenbereinigten Referenz-Indices verglichen.

Dividendenpolitik und Dividendenantrag

Die Dividendenpolitik der ORIOR AG soll im Einklang mit der langfristigen Entwicklung der Gruppe stehen. Sie berücksichtigt die Resultate, die erwarteten wirtschaftlichen Schwankungen, die Marktlage und andere Faktoren wie Liquiditäts- und Investitionsbedarf sowie steuerliche, regulatorische und weitere rechtliche Überlegungen.

Als generelles Ziel sieht der Verwaltungsrat eine Ausschüttungsquote von 40 % vor (berechnet als Dividende in Prozent des verfügbaren Reingewinns für das Geschäftsjahr).

Der Verwaltungsrat beantragt für 2013 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 1.97 pro Aktie. Die für das Geschäftsjahr 2013 beantragte Dividende entspricht 45.2 % des Reingewinns.

Unternehmenskalender

4. ordentliche Generalversammlung, Maag Halle Zürich	25.03.2014
Halbjahresergebnis 2014	21.08.2014
Publikation Halbjahresbericht 2014	21.08.2014
Investorentag 2014	Herbst 2014

Kontaktinformationen

Anschrift

ORIOR AG
Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Mail: investors@orior.ch
www.orior.ch

Investor Relations

Milena Mathiuet
Tel: +41 44 308 65 13
Mail: investors@orior.ch

UNTERNEHMENSWERTE

Wir sind der Überzeugung, dass ...

- nur gleichermassen zufriedene Aktionäre, Kunden und Mitarbeitende das Ziel eines langfristig Mehrwert schaffenden Unternehmens ermöglichen;
- die konsequente Ausrichtung auf die sich laufend ändernden Bedürfnisse unserer Kunden und Konsumenten Voraussetzung für unser Wachstum ist;
- nur motivierte Mitarbeitende, die täglich Spass haben und stolz sind, Teammitglieder zu sein, den nötigen Erfolg bringen können;
- jeder für sich und seine Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von hoher Ethik, Sorgfaltspflicht und Respekt, aber auch von Effizienz und Effektivität geprägt sein muss;
- ein zukunftsgerichteter, zielorientierter und partizipativer Führungsstil, gepaart mit einer offenen und dynamischen Kommunikation, Unternehmertum auf allen Stufen fördert;
- ein unermüdliches Bestreben nach höchster Qualität in allen unseren Leistungen und der ständige Drang nach Neuem unsere Entwicklung nachhaltig prägen;
- bei der Beschaffung unserer Rohstoffe die Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Respekt gegenüber dem Tier wesentliche Kriterien sind.

Markenportfolio



Rapelli

Rapelli, das ist südländische Lebensfreude. Authentische Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch. Italienische Charcuterie in allen Variationen – traditionell und auch modern interpretiert seit 1929.



Ticinella

Ticinella. La vita è bella! Die milde Landschaft, die fröhlichen Menschen und das warme, sonnige Klima sind Ausdruck echter Tessiner Leichtigkeit. Höchster Anspruch an Produktinnovationen. Modernität bis hin zu typischer Tessiner Polenta und Salumeria.



San Pietro

Der Rohschinken San Pietro benötigt mindestens 12 Monate sorgfältiger Pflege durch unsere Spezialisten und Verwöhnung durch die Luft des Mendrisiotto, bevor er auf den Tisch gelangt und sein herrlicher Geschmack genossen werden kann.



Val Mara

Seit vielen Generationen wird das Rezept der Val Mara Salami und Salametti weitergegeben. Handarbeit und grösste Sorgfalt lassen ein authentisches, einmaliges Tessiner Produkt entstehen.



Albert Spieß

Die Albert Spieß AG ist Hüterin der uralten Tradition, Fleisch an der frischen, reinen Bergluft zu trocknen. Die Höhenlage der Bündner Bergwelt und das einmalige Klima schaffen die Grundvoraussetzungen. Verbunden mit einer grossen Passion, entstehen beste Fleischspezialitäten.



Spieß Gastro

Nebst den eigenen Produkten aus dem Bündnerland beliefert Spieß Gastro verschiedene Kunden der hochstehenden Restauration und Hotellerie mit Spezialitäten aus dem In- und Ausland.



Albert Spieß – Switzerland's Finest

Mit Bündnerfleisch aus der höchstgelegenen Trocknerei Europas erobert dieses urtraditionelle Schweizer Produkt mit dem Brand «Albert Spieß – Switzerland's Finest» die Welt.



Fürstenländer Spezialitäten

Aus dem Fürstenland, einer Region der Ostschweiz, stammen eine Vielzahl von Fleischspezialitäten. Von geräucherten Delikatessen bis hin zu Variationen von Schinken und Geflügel. Das «Kultprodukt» Appenzeller Mostbröckli ist weit über die Region hinaus bekannt und beliebt.



Fredag

Cook fine – win time. Fredag steht für Spitzenprodukte im Bereich Convenience. Das Sortiment umfasst Geflügel- und Fleisch-Convenience, Seafood und eine breite Palette an vegetarischen Spezialitäten.



Nature Gourmet

Vegetarisches für Geniesser. Nur beste, auserlesene Zutaten und die Zubereitung nach Schweizer Qualitätsstandards sind gut genug. Nature Gourmet ist Trendsetter einer neuen Ernährungsphilosophie.



Ocean's Best

Seafood vom Feinsten. Tiefgekühlte Spezialitäten aus Seen und Meeren, aus nahen und fernen Ländern. Convenience in bester Qualität für die Gastronomie. Die Fische und Krustentiere werden am Ursprungsort hauptsächlich aus Betrieben mit nachhaltigem Fischfang beschafft.



Pastinella

Pastinella, un amore di Pasta. Pasta fresca in ihrer ganzen Vielfalt und Einzigartigkeit. Gnocchi, Tortelloni oder Ravioli – Pastinella bietet alles, was zu einem perfekten italienischen Pasta-Essen gehört. Da darf selbstverständlich auch die passende Salsa nicht fehlen.



Le Patron Créations Culinaires

Créations Culinaires. Von der Vorspeise bis zum Dessert kreiert Le Patron Traditionelles, Exklusives und Exotisches in unvergleichbarem Geschmack und bester Qualität.



Le Patron

«Le Patron» steht im Detailhandel Schweiz für Premium-Convenience-Produkte von Le Patron, Fredag und Pastinella. Die Marke richtet sich an Konsumentinnen und Konsumenten, die sich einfach und schnell verpflegen, dabei aber nicht auf Qualität und Genuss verzichten möchten.



La Romagnola

Handgemachter, hauchdünner Teig und erlesene, sämige Füllungen – die Pasta der Spitzenklasse wird täglich frisch hergestellt. La Romagnola gibt es in exklusiven Shop-in-Shops bei Premium-Warenhäusern und beim Nobelitaliener.



Lineafresca

Lineafresca, die Frische-Logistik, bietet eine einzigartige, flächendeckende Distribution für gekühlte und tiefgekühlte Lebensmittelsendungen in der ganzen Schweiz.



Vision

ORIOR is a great Swiss fresh food company which is operating successfully and highly profitably internationally, with an incomparable spirit.

Profitability is the key to continuously increasing the value of the company.

ORIOR is a leading, value creating international force in the processed food industry, specialising in branded and non-branded “chilled/frozen premium gourmet and convenience” products.

We will be recognised by our shareholders, clients and competitors alike as the benchmark company in terms of innovation, quality and efficiency.

Working for ORIOR will be both challenging and fun for our employees, who will take pride in knowing that employment with us will be considered by other companies as being one of the best references, given our commitment to outstanding performance and personal growth.

And we will never forget, you can copy anything but the spirit.



EXCELLENCE IN FOOD

ORIOR AG

Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Tel: +41 44 308 65 00
info@orior.ch
www.orior.ch



Rapelli SA

Via Laveggio 13
CH-6855 Stabio
Tel: +41 91 640 73 00
info@rapelli.com
www.rapelli.com



Albert Spiess AG

Hauptstrasse
CH-7220 Schiers
Tel: +41 81 308 03 08
office@albert-spiess.ch
www.albert-spiess.ch



Möslli Fleischwaren AG

Industriestrasse 9
CH-9524 Zuzwil
Tel: +41 71 944 11 11
admin@moefag.ch
www.moefag.ch



Salumeria Keller SA

Viale Baldassarre Longhena
CH-6817 Maroggia
Tel: +41 91 649 73 79
salkeller@ticino.com
www.valmara.ch



Fredag AG

Oberfeld 7
CH-6037 Root
Tel: +41 41 455 57 00
info@fredag.ch
www.fredag.ch



ORIOR Menu AG Pastinella

Industriestrasse 40
CH-5036 Oberentfelden
Tel: +41 62 737 28 28
info@pastinella.ch
www.pastinella.ch



ORIOR Menu AG Le Patron

Rohrmattstrasse 1
CH-4461 Böckten
Tel: +41 61 985 85 00
info@lepatron.ch
www.lepatron.ch



ORIOR / Spiess Europe

2, Allée Joseph Bumb
F-67500 Haguenau
Tel: +33 3 889 06 990
spiess-europe@wanadoo.fr
www.albert-spiess.ch



Lineafresca Logistic AG

Dammstrasse 2
CH-4901 Langenthal
Tel: +41 62 919 80 80
info@lineafresca.ch
www.lineafresca.ch