

ORIOR
★★★★★
EXCELLENCE IN FOOD

**ORIOR GRUPPE
HALBJAHRESBERICHT
2017**



EXCELLENCE IN FOOD

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

ORIOR präsentiert ein erfolgreiches 1. Halbjahr 2017. Die konsequente Umsetzung der Strategie ORIOR 2020 zahlt sich aus. Eine Vielzahl von Initiativen und Massnahmen führen zu positiven Impulsen entlang der Wertschöpfungskette. Zudem erweist sich der strategisch wichtige Schritt ins Ausland als gelungen. Das Umfeld in der Schweiz bleibt weiterhin herausfordernd; Aktionsverschiebungen sowie Konsolidierungen im Markt belasten die Umsätze. ORIOR International wächst dank der Culinor Food Group, welche mit neuen Absatzkanälen und tollen Innovationen eine Entwicklung über den Erwartungen verzeichnete.

ORIOR erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2017 einen Nettoerlös von CHF 281.3 Mio. gegenüber CHF 239.5 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode. Dieser Nettoerlöszuwachs von 17.4% ist massgeblich auf die Akquisition der Culinor Food Group per Ende August 2016 und die entsprechende Vollkonsolidierung seit 1. September 2016 zurückzuführen. Der EBITDA steigerte sich um 22.0% auf CHF 27.7 Mio. und verzeichnete zusätzlich eine Margenverbesserung von 37 Basispunkten auf 9.9%. Der Reingewinn wuchs gegenüber dem 1. Halbjahr 2016 um 22.3% auf CHF 14.8 Mio., was einer Margenverbesserung von 21 Basispunkten auf 5.3% entspricht.

Auch der hohe Cash Flow konnte mit CHF 28.5 Mio. erneut verbessert werden. In der Summe konnten die soliden Bilanzkennzahlen weiter gestärkt werden; die Eigenkapitalquote beträgt zum 1. Halbjahr 2017 gute 47.1%.

ORIOR Schweiz

In der Schweiz entwickelte sich das Geschäft im Rahmen der Erwartungen. Das 1. Halbjahr 2017 ist geprägt von einem weiterhin herausfordernden Umfeld mit Konsolidierungen im Markt, mit Aktionsverschiebungen und mit hohem Wettbewerbsdruck, zunehmend auch von ausländischen Anbietern. Gesamthaft erwirtschaftete ORIOR Schweiz einen Umsatzrückgang von -3.8% gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Dank den eingeleiteten Massnahmen aus der Strategie ORIOR 2020 – allem voran dem gruppenübergreifenden Arbeiten im Champion-Modell – ist es trotz rauem Umfeld gelungen, die Rentabilität in den Segmenten Convenience und Refinement zu verbessern.

Das Segment ORIOR Convenience erfüllte die Erwartungen nicht vollumfänglich. Die Hauptgründe dafür sind anhaltend harter Wettbewerb und kundenseitiges Insourcing im Detailhandel. In der Folge musste das Segment Convenience eine Umsatzeinbusse von CHF 5.5 Mio. hinnehmen, was einem Rückgang von 5.8% auf CHF 89.9 Mio. entspricht. Anpassungen der Strukturen und der Prozesse sowie Veränderungen im Produktemix und nicht zuletzt auch das konsequente Arbeiten an den Kosten wirkten sich erfolgreich auf die Rentabilität aus: Die EBITDA-Marge konnte um 70 Basispunkte auf 13.5% gesteigert werden. Speziell hervorzuheben ist im Segment Convenience das Pastageschäft, welches sich dank Konzept- und Produktinnovationen stabilisieren konnte. Zusammen mit einem hohen Augenmerk auf Effizienz bildet dies eine gute Basis für die künftige Entwicklung. Zudem lancierte Le Patron Sportlermenüs mit hohem Proteingehalt.

Das Segment ORIOR Refinement entwickelte sich im 1. Halbjahr 2017 zufriedenstellend. Diverse Aktionsverschiebungen ins 2. Halbjahr 2017 drücken zwar kurzfristig auf den Umsatz, dennoch konnte das Segment im Vergleich zum Markt in den meisten Kategorien besser wirtschaften. ORIOR Refinement erzielte einen um CHF 5.0 Mio. tieferen Umsatz von CHF 139.9 Mio., was einem Minus von 3.4% entspricht. Auch das Segment Refinement konnte die Rentabilität in der Berichtsperiode verbessern: Die EBITDA-Marge steigerte sich um 35 Basispunkte auf 7.6%. Positiver Treiber des Segments ist die Marke «Rapelli», welche dank konstant hohen Investitionen in Innovationen, in die Marke und ins Marketing erneut gutes Wachstum realisieren konnte. Ebenfalls hervorzuheben ist die neueste Innovation von Albert Spiess: My Energy Beef Sticks aus bestem Schweizer Rindfleisch mit hohem Proteingehalt und wenig Fett.

ORIOR International

Das Segment ORIOR International entwickelte sich sehr gut. Geprägt wird das Segment insbesondere von der Culinor Food Group, welche seit 1. September 2016 zur ORIOR Gruppe gehört. Gesamthaft erwirtschaftet das Segment International einen Umsatz von CHF 58.6 Mio., was in einem EBITDA von CHF 5.1 Mio. respektive einer EBITDA-Marge von 8.6% resultierte.



Culinor Food Group übertraf wie bereits zum Geschäftsabschluss 2016 auch im 1. Halbjahr 2017 die Erwartungen. Die Integration konnte in der vorgesehenen Form erfolgreich abgeschlossen werden. Speziell hervorzuheben ist der mehrfach unterstrichene kulturelle Fit: Das Team denkt und handelt unternehmerisch, beweist mit unzähligen Innovationen seinen Pioniergeist und mit qualitativ und kulinarisch hervorragenden Produkten sein Streben nach Excellence. Die Benelux Staaten gelten europaweit als hoch entwickelte Lebensmittelmärkte mit grosser Affinität für Premium Frisch Convenience Food. In ebendiesem Markt spielt die Culinor Food Group eine führende Pionierrolle. Mit innovativen Sortimentsideen wie den neuen ultrafrischen «Lovely Meals», welche vorgegarte und frische Komponenten kombinieren, oder mit salzreduzierten «All natural»-Suppen, wofür eigens und nach klassischer Rezeptur die Bouillon angesetzt wird, konnte die Culinor Food Group überproportional wachsen. Ebenso erfolgreich entwickelte die Culinor Food Group neue Verkaufskanäle wie etwa die Schulverpflegung oder das Konzept «Home Cuisine», den Menü-Heimlieferdienst für ältere Menschen, die nicht mehr selber kochen wollen oder können.

Die Entwicklung im Exportgeschäft entsprach nicht den Vorstellungen und litt erneut unter den anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Die nach wie vor angespannte Konsumentenstimmung in Frankreich drückt auf die Umsätze. Hinzu kommt ein aggressiver Preiswettbewerb mit sehr niedrigen oder gar negativen Margen. In der Summe bleibt der Bereich Export anspruchsvoll, insbesondere für

Produkte, deren Wertschöpfungskette sich in der Schweiz befindet. ORIOR hält weiterhin am Potenzial für einzigartige Premium-Produkte aus der Schweiz fest und prüft neue Ansätze und Absatzmärkte.

Ausblick

Das Umfeld und die Rahmenbedingungen in der Schweiz bleiben anspruchsvoll. Die Absatzmärkte von ORIOR International bieten zusätzliches Potenzial für Wachstum. Wir werden mit Nachdruck und Konsequenz die Strategie ORIOR 2020 weiter vorantreiben. Mit hohen Investitionen in Innovation und Marken unterstreichen wir das Bekenntnis unserer Vision auch in der Zukunft. Das zweite Halbjahr wird geprägt sein von tollen neuen Produkten, Konzepten und Verpackungsdesigns sowie Innovationen entlang der Wertschöpfungskette. Darin enthalten sind auch Projekte in den Bereichen ORIOR Campus, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. So stellen wir zum Beispiel derzeit auf ein automatisches Rechnungssystem um.

Dank erfolgversprechenden Initiativen erwarten wir in der Summe ein gutes 2. Halbjahr 2017.

Dank

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir freuen uns über Ihr Interesse und bedanken uns für Ihr Vertrauen. Unser grosser Respekt und unser Dank gelten auch unseren Mitarbeitenden, die mit hoher Identifikation sowie mit Freude und Leidenschaft das Handwerk zelebrieren und sich unternehmerisch für die erfolgreiche Fortsetzung der ORIOR-Geschichte einsetzen.



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Daniel Lutz
CEO ORIOR Gruppe



Januar bis Juni 2017 im Vorjahresvergleich

- Erfolgreiches 1. Halbjahr dank konsequenter Umsetzung der Strategie ORIOR 2020.
- Strategisch wichtiger Schritt ins Ausland erweist sich als gelungen. ORIOR International übertrifft, dank der Culinor Food Group, Umsatz- und Ertrags Erwartungen.
- ORIOR Schweiz im Rahmen der Erwartungen und weiterhin mit herausforderndem Umfeld; Konsolidierungen im Markt, Aktionsverschiebungen und hoher Wettbewerbsdruck belasten die Umsätze.
- Steigerung des Nettoerlöses um 17.4 % auf CHF 281.3 Mio., massgeblich aufgrund der Akquisition der Culinor Food Group.
- Steigerung des EBITDA um 22.0 % auf CHF 27.7 Mio. sowie Margenverbesserung von 37 Basispunkten auf 9.9 %, dank Struktur- und Prozessverbesserungen, Veränderungen im Produktemix und konsequentem Arbeiten an den Kosten.
- Steigerung des Reingewinns um 22.3 % auf CHF 14.8 Mio. und Margenverbesserung von 21 Basispunkten auf 5.3 %.
- Hoher und erneut verbesserter Cash Flow von CHF 28.5 Mio.
- Stärkung der soliden Bilanzkennzahlen; Eigenkapitalquote beträgt gute 47.1 %.
- Ausblick auf gutes 2. Halbjahr 2017: Unveränderter Fokus auf die Umsetzung der Strategie ORIOR 2020 sowie deren Vielzahl an Initiativen, die sich weiterhin positiv auswirken werden.

Kennzahlen

in TCHF	Jan – Jun 2017	Δ in %	Jan – Jun 2016
Nettoerlös	281 303	+17.4%	239 549
EBITDA	27 712	+22.0%	22 710
in % vom Nettoerlös	9.9%		9.5%
EBIT	18 530	+19.9%	15 455
in % vom Nettoerlös	6.6%		6.5%
Reingewinn	14 833	+22.3%	12 124
in % vom Nettoerlös	5.3%		5.1%
Operativer Cash Flow	28 467	+51.4%	18 799
Eigenkapital	253 489	+13.4%	223 626
Eigenkapitalquote	47.1%		55.5%
Nettoverschuldung Dritte	118 745	+148.6%	47 772
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	2.10x		0.98x
ROI	9.2%		10.7%
Durchschnittlicher Personalbestand	1 575	+35.0%	1 167
Börsenkapitalisierung am 30.06.	451 485	+15.6%	390 458

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	Jan – Jun 2017	Δ in %	Jan – Jun 2016
Nettoerlös	● 4	281 303	+17.4%	239 549
Warenaufwand / Fremdleistungen		-163 158		-151 636
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate		-740		7 133
Personalaufwand		-54 457		-44 562
Übriger Betriebsertrag		534		124
Übriger Betriebsaufwand		-35 769		-27 898
EBITDA				
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		27 712	+22.0%	22 710
in % vom Nettoerlös		9.9%		9.5%
Abschreibungen – Sachanlagen		-7 254		-6 105
Amortisationen – Immaterielle Anlagen		-1 928		-1 150
EBIT				
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		18 530	+19.9%	15 455
in % vom Nettoerlös		6.6%		6.5%
Finanzertrag		253		253
Finanzaufwand		-1 988		-1 062
Gewinn vor Steuern		16 796	+14.7%	14 646
in % vom Nettoerlös		6.0%		6.1%
Ertragssteuern	● 9	-1 963		-2 522
Reingewinn		14 833	+22.3%	12 124
in % vom Nettoerlös		5.3%		5.1%
Gewinn pro Aktie in CHF				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie		2.51		2.05
Verwässerter Gewinn pro Aktie		2.51		2.05
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000		5 905		5 921

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	Anmerkung	Jan – Jun 2017	Δ in %	Jan – Jun 2016
Reingewinn		14 833	+22.3%	12 124
Währungsumrechnungsdifferenzen		1 772		24
Effekt aus Cash Flow Hedge		0		-1 104
In Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern		1 772		-1 080
Neubewertung Personalvorsorge	● 10	8 692		-10 971
Steuern übriges Gesamtergebnis		-1 408		1 777
Nicht in Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern		7 284		-9 194
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		9 056		-10 274
Gesamtergebnis nach Steuern		23 889		1 850

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	30.06.2017	in %	31.12.2016	in %	30.06.2016	in %
Flüssige Mittel		41 205		40 130		26 707	
Wertschriften	● 5	308		303		318	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		50 179		65 788		38 716	
Sonstige kfr. Forderungen		4 479		3 331		3 655	
Vorräte		76 368		77 245		72 600	
Kfr. Steuerguthaben		150		59		145	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		3 365		1 522		3 841	
Umlaufvermögen		176 054	32.7%	188 378	34.2%	145 982	36.2%
Sachanlagen	● 6	108 544		108 497		77 238	
Immaterielle Anlagen	● 7	252 818		253 062		179 093	
Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte		350		0		10	
Latente Steueraktiven		159		291		780	
Anlagevermögen		361 871	67.3%	361 850	65.8%	257 121	63.8%
Total Aktiven		537 925	100.0%	550 228	100.0%	403 103	100.0%
Derivative Finanzinstrumente	● 5	6		11		1 104	
Kfr. Finanzverbindlichkeiten		157		1 965		0	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		44 141		45 595		38 222	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten		3 810		5 752		2 862	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten		1 228		3 182		2 288	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		23 736		26 277		17 203	
Kfr. Rückstellungen		1 847		1 809		554	
Kurzfristige Schulden		74 926	13.9%	84 591	15.5%	62 233	15.4%
Lfr. Finanzverbindlichkeiten – Dritte		159 787		164 396		73 375	
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten				0		0	
Pensionsverpflichtungen	● 10	6 762		16 317		22 080	
Lfr. Rückstellungen		2 944		2 965		2 874	
Latente Steuerverbindlichkeiten		40 017		38 453		18 915	
Langfristige Schulden		209 510	38.9%	222 131	40.4%	117 244	29.1%
Fremdkapital		284 436	52.9%	306 722	55.7%	179 477	44.5%
Aktienkapital		23 700		23 700		23 700	
Eigene Aktien		-2 308		-699		-124	
Gewinnreserven	● 8	231 888		222 069		199 505	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		209		-1 564		545	
Total Eigenkapital		253 489	47.1%	243 506	44.3%	223 626	55.5%
Total Passiven		537 925	100.0%	550 228	100.0%	403 103	100.0%

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktien- kapital	Kapitalreser- ven (Agio)	Eigene Aktien	Cash Flow Hedge	Gewinn- reserven	Kumulierte Umrech- nungsdiffe- renzen	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2016		23 700	10 235	-174	0	199 361	521	233 643
Reingewinn						12 124		12 124
Sonstiges Ergebnis der Periode					-1 104	-9 194	24	-10 274
Gesamtergebnis		0	0	0	-1 104	2 930	24	1 850
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 8		-10 235			-1 782		-12 017
Anteilbasierte Vergütungen						55		55
Veränderung Bestand eigene Aktien				50		45		95
Stand 30. Juni 2016		23 700	0	-124	-1 104	200 609	545	223 626
Stand 1. Januar 2017		23 700	0	-699	0	222 069	-1 564	243 506
Reingewinn						14 833		14 833
Sonstiges Ergebnis der Periode						7 284	1 772	9 056
Gesamtergebnis		0	0	0	0	22 117	1 772	23 889
Dividenden	● 8					-12 335		-12 335
Anteilbasierte Vergütungen						52		52
Veränderung Bestand eigene Aktien				-1 609		-15		-1 623
Stand 30. Juni 2017		23 700	0	-2 308	0	231 888	208	253 489

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	Jan – Jun 2017	Jan – Jun 2016
Reingewinn		14 833	12 124
Steuern	● 9	1 963	2 522
Abschreibungen/Amortisationen		9 182	7 255
Anteilbasierte Vergütungen		52	56
Sonstige nicht zahlungswirksame Transaktionen		651	0
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		-513	-624
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen		-5	-24
Zinserträge		-5	-46
Dividendenerträge		-8	-4
Zinsaufwände		805	597
Veränderung Pensionsverpflichtungen		-891	-37
Veränderung Nettoumlaufvermögen		6 722	-271
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		14 885	3 939
– Vorräte		1 496	-7 169
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		-4 414	6 767
– Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		-5 245	-3 808
Bezahlte Zinsen		-212	-466
Bezahlte Steuern		-4 107	-2 283
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		28 467	18 799
Erwerb von			
– Sachanlagen	● 6	-6 113	-2 640
– Immateriellen Anlagen		-144	-536
– Beteiligungen		-200	0
Veräusserung von			
– Sachanlagen		90	76
Erhaltene Zinsen		5	47
Erhaltene Dividenden		8	4
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-6 355	-3 049
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-7 108	0
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-54	0
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 8	-12 335	-12 017
Verkauf eigener Aktien		2 286	2 607
Rückkauf eigener Aktien		-3 910	-2 512
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		-21 120	-11 922
Netto Zunahme (+)/Abnahme (-) der flüssigen Mittel		992	3 828
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		83	-4
Flüssige Mittel per 01.01.		40 130	22 883
Flüssige Mittel per 30.06.		41 205	26 707

Anhang zum Halbjahresbericht 2017

1 Grundlagen der Rechnungslegung

Der vorliegende Halbjahresbericht umfasst die konsolidierte Halbjahresrechnung der ORIOR AG und ihrer Tochtergesellschaften für die am 30. Juni 2017 endende Berichtsperiode. Die Halbjahresrechnung 2017 wurde in Übereinstimmung mit IAS 34 – Zwischenberichterstattung (Interim Financial Reporting) erstellt und sollte im Zusammenhang mit der Jahresrechnung 2016 gelesen werden. Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Halbjahresrechnung am 21. August 2017 genehmigt.

Die Erstellung des Halbjahresberichts erfordert vom Management, Werte zu schätzen und Annahmen zu treffen, welche die ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie die zum Zeitpunkt des Halbjahresabschlusses offengelegten Eventualverbindlichkeiten beeinflussen. Wenn in der Zukunft diese Schätzungen und Annahmen, basierend auf der bestmöglichen Beurteilung des Managements zum Zeitpunkt des Halbjahresabschlusses, von aktuellen Umständen abweichen, dann werden die Schätzungen der Periode, in welcher sich die Umstände ändern, angepasst.

Wesentliche Rechnungslegungsgrundsätze

Für die Erstellung der Halbjahresrechnung 2017 wurden die gleichen Rechnungslegungsgrundsätze angewandt wie für die Jahresrechnung 2016, ausser der Anwendung der per 1. Januar 2017 neuen oder geänderten Rechnungslegungsstandards und Interpretationen:

- Änderungen zu IAS 12 – Ansatz latenter Steueransprüche für unrealisierte Verluste
- Änderungen zu IAS 7 – Angabeninitiative – Überleitung von Schulden aus Finanzierungstätigkeiten
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS – Dezember 2016

Die oben erwähnten Neuregelungen zu den IFRS haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsgrundsätze und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ORIOR Gruppe.

2 Saisoneinflüsse auf die Geschäftstätigkeit

Die ORIOR Gruppe hat mit ihrem breiten Produktportfolio und ihrer hohen Produktdiversifikation eine vorwiegend ausgeglichene Geschäftstätigkeit. Einzige Ausnahme sind die höheren Umsätze im Monat Dezember. Diese sind auf die steigende Nachfrage durch das Weihnachts- und Neujahrgeschäft zurückzuführen.

3 Veränderungen im Konsolidierungskreis

In der Berichtsperiode gab es keine Änderungen im Konsolidierungskreis.

Per 1. September 2016 hat ORIOR die Culinor Food Group übernommen. Im ersten Halbjahr 2016 waren die Zahlen der Culinor Food Group noch nicht enthalten.

4 Segmentberichterstattung

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

- Das **Segment Convenience** mit den drei operativen Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron betreibt vier Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Neben Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte, Pasteten und Terrinen sowie Frisch-Pasta stellt das Segment auch vegetarische und vegane Spezialitäten sowie kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte her. Hauptabsatzkanäle sind der Detailhandel und die Gastronomie. Die langfristige finanzielle Performance, insbesondere aufgrund der Art und Herstellung der Produkte sowie aufgrund der Kundengruppen, ist bei diesen drei operativen Kompetenzzentren ähnlich bzw. teilweise deckungsgleich. Daher wurden sie aggregiert und bilden zusammen das ORIOR Segment Convenience.
- Das **Segment Refinement** mit den drei operativen Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag betreibt fünf Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe in den Kantonen Tessin, Graubünden und St. Gallen. Dieses Segment charakterisiert sich durch seinen klaren Fokus auf die Fleischverarbeitung und -veredelung und stellt traditionelle Premium-Produkte wie Bündnerfleisch, Roh- und Kochschinken, Salami oder Mostbröckli her. Hauptabsatzkanäle sind der Detailhandel und die Gastronomie. Die langfristige finanzielle Performance, insbesondere aufgrund der Art und Herstellung der Produkte sowie aufgrund der Kundengruppen, ist bei diesen drei operativen Kompetenzzentren ähnlich bzw. teilweise deckungsgleich. Daher wurden sie aggregiert und bilden zusammen das ORIOR Segment Refinement.
- Das **Segment International** besteht aus dem operativen Kompetenzzentrum Culinor Food Group mit fünf Verarbeitungsbetrieben in Belgien und dem Export von Schweizer Produkten in das benachbarte Ausland. Das Kompetenzzentrum Culinor Food Group stellt hochwertige Fertigmenüs und Menükomponenten her. Hauptabsatzkanäle sind der Detailhandel und die Gastronomie. Der Bereich Export ist verantwortlich für den Export und die Vermarktung der Gruppenprodukte unter den entsprechenden Marken. Zusammen mit dem operativen Kompetenzzentrum Culinor Food Group bildet er das ORIOR Segment International.

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.

Durch die Übernahme der Culinor Food Group im Jahr 2016 (Akquisitionszeitpunkt 1. September 2016) hat sich die strategische Ausrichtung des internationalen Geschäfts verstärkt. Aus diesem Grund berichten wir über das Segment ORIOR International. Die Corporate-Kosten werden auf die drei Segmente Convenience, Refinement und International verteilt.

ORIOR GRUPPE
HALBJAHRESBERICHT 2017
Anhang

Segmentübersicht Januar – Juni 2017

in TCHF	ORIOR Convenience	ORIOR Refinement	ORIOR International	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	90 925	135 761	59 299	0	285 985
Umsatz mit anderen Segmenten	968	6 184	0	-7 151 ¹	0
Verkauf von Waren/Erbringung von Dienstleistungen	91 893	141 944	59 299	-7 151	285 985
Erlösminderungen	-1 965	-2 055	-662	0	-4 682
Nettoerlös	89 928	139 889	58 637	-7 151	281 303
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	12 096	10 609	5 061	-54	27 712
Abschreibungen/Impairment – Sachanlagen	-2 671	-3 053	-1 530	0	-7 254
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-119	-645	-1 163	0	-1 928
Ergebnis (EBIT)	9 305	6 911	2 368	-54	18 530
Netto-Finanzaufwand					-1 734
Gewinn vor Steuern					16 796
Investitionen Anlagevermögen	1 583	3 667	1 007	0 ²	6 258

¹ Erlöse sowie Zwischengewinne werden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

² Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentübersicht Januar – Juni 2016

in TCHF	ORIOR Convenience ³	ORIOR Refinement ³	ORIOR International ³	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	96 440	139 553	7 636	0	243 629
Umsatz mit anderen Segmenten	1 125	7 198	191	-8 514 ¹	0
Verkauf von Waren/Erbringung von Dienstleistungen	97 565	146 751	7 827	-8 514	243 629
Erlösminderungen	-2 147	-1 909	-24	0	-4 080
Nettoerlös	95 418	144 842	7 803	-8 514	239 549
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	12 164	10 480	75	-9	22 710
Abschreibungen/Impairment – Sachanlagen	-2 794	-3 267	-44	0	-6 105
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-257	-891	-2	0	-1 150
Ergebnis (EBIT)	9 113	6 322	29	-9	15 455
Netto-Finanzaufwand					-809
Gewinn vor Steuern					14 646
Investitionen Anlagevermögen	1 405	1 768	3	0 ²	3 176

¹ Erlöse sowie Zwischengewinne werden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

² Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

³ Der Ausweis der Vorjahreszahlen wurde zum Vergleich an die aktuelle Segmentsstruktur angepasst.

Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

in TCHF	Jan – Jun 2017	Jan – Jun 2016
Schweiz	222 465	231 856
Belgien	31 494	0
Frankreich	7 061	6 548
Holland	19 653	0
Deutschland	199	634
Österreich	152	231
Sonstige	279	280
Nettoerlös	281 303	239 549

Die obigen Umsatzinformationen richten sich nach dem Domizil der Kunden.

Sachanlagen und immaterielle Anlagen

in TCHF	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Schweiz	254 970	256 030	256 099
Frankreich	186	211	232
Belgien	106 206	105 318	0
Total Sachanlagen und immaterielle Anlagen	361 362	361 559	256 331

5 **Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, erfasst und bewertet zum Fair Value**

Die folgenden Tabellen zeigen die Finanzinstrumente der Gruppe per 30. Juni 2017, 31. Dezember 2016 und 30. Juni 2016. In der angewandten Bewertungstechnik gab es keine Änderung für die unten stehenden Werte seit dem letzten Jahresabschluss.

in TCHF	30.06.2017	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	308	101	207	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-6	0	-6	0
Verbindlichkeit aus Earn-out-Vereinbarungen	-150	0	0	-150
in TCHF	31.12.2016	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	303	97	206	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-11	0	-11	0
Verbindlichkeit aus Earn-out-Vereinbarungen	-167	0	0	-167
in TCHF	30.06.2016	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	318	81	237	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-1 104	-1 104	0	0
Verbindlichkeit aus Earn-out-Vereinbarungen	-167	0	0	-167

Die Gruppe schätzt den beizulegenden Zeitwert der 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 Basis für die Berechnung des Earn-out bilden vordefinierte Ziele. Per Bilanzstichtag wird davon ausgegangen, dass diese Ziele vollständig erreicht werden.

6 **Sachanlagen**

Im Zeitraum vom 1. Januar 2017 bis 30. Juni 2017 erwarb die Gruppe Sachanlagen im Wert von TCHF 6 988 (2016: TCHF 2 877), was zu einem Geldabfluss von TCHF 6 113 (2016: TCHF 2 640) führte.

7 Immaterielle Anlagen

Die immateriellen Anlagen setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	30.06.2017	31.12.2016	30.06.2016
Goodwill	132 835	131 985	92 166
Marken	55 528	55 528	55 528
Kundenstamm	62 169	62 789	28 380
Software	2 286	2 760	3 019
Total immaterielle Anlagen	252 818	253 062	179 093

Immaterielle Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer werden jährlich oder wenn es einen Hinweis gibt, dass die immaterielle Anlage im Wert gemindert ist, auf Wertminderung überprüft. Per 30. Juni 2017 gab es keinen solchen Hinweis.

8 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2016 wurde im April 2017 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 28. März 2017 ausbezahlt. Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende von CHF 2.09 pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 12 335 (2016: TCHF 12 017) ergibt.

9 Ertragssteuern

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	Jan – Jun 2017	Jan – Jun 2016
Laufender Steueraufwand	-2 061	-1 900
Latenter Steueraufwand / -ertrag	98	-622
Total	-1 963	-2 522

10 Neubewertung Personalvorsorge / Pensionsverpflichtungen

Alle Pläne erfüllen die Voraussetzungen für leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19. Die Reduktion der Pensionsverpflichtungen resultiert im Wesentlichen aus der Aktualisierung des Diskontsatzes sowie aus der guten Entwicklung der Pensionskassen-Aktiven.

11 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag vom 30. Juni 2017 sind keine ausweispflichtigen Ereignisse eingetreten.

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

Gemäss den erhaltenen Offenlegungs-Mitteilungen halten per 31. Juli 2017 folgende 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
UBS Fund Management AG (CH)	368 121	6.21	Mitteilung 28.02.2012
Schroders Plc (GB)	288 856	4.88	Mitteilung 05.02.2015
Rolf U. Sutter / Gruppe (CH)	199 800 ¹	3.37	Mitteilung 25.09.2015
Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	194 429	3.28	Mitteilung 24.06.2015

¹ Darin enthalten sind die im Oktober 2015 im Rahmen des Mitarbeiter- und Aktienbeteiligungsprogramms von Rolf U. Sutter zu Sonderkonditionen erworbenen 500 ORIOR-Aktien mit einer Sperrfrist bis zum 31. Oktober 2018. Die zugehörige Management Transaktions-Meldung erfolgte am 30. Oktober 2015.

Börseninformationen / Kennzahlen

		30.06.2017	30.06.2016
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	76.20	65.90
Jahreshöchst (Juli – Juni)	in CHF	86.00	68.00
Jahrestiefst (Juli – Juni)	in CHF	64.80	52.00
Börsenkapitalisierung am 30.06.	in CHF Mio.	451.5	390.5
Reingewinn pro Aktie	in CHF	2.51	2.05
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	2.51	2.05
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	4.82	3.17
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	42.93	37.77
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 905	5 921

Die Kennzahlen pro Aktie wurden basierend auf der gewichteten, durchschnittlichen Anzahl Aktien im Umlauf berechnet.

Unternehmenskalender

Publikation Jahresresultat 2017	01.03.2018
Publikation Geschäftsbericht 2017	01.03.2018
8. ordentliche Generalversammlung	12.04.2018

Rapelli SA

Rapelli SA

Via Laveggio 13
CH-6855 Stabio
Tel.: +41 91 640 73 00
info@rapelli.com
www.rapelli.com



Albert Spiess AG

Dorfstrasse 65
CH-7220 Schiers
Tel.: +41 81 308 03 08
office@albert-spiess.ch
www.albert-spiess.ch



Mösli Fleischwaren AG

Industriestrasse 9
CH-9524 Zuzwil
Tel.: +41 71 944 11 11
admin@moefag.ch
www.moefag.ch



Fredag AG

Oberfeld 7
CH-6037 Root
Tel.: +41 41 455 57 00
info@fredag.ch
www.fredag.ch



ORIOR Menu AG Le Patron

Rohrmattstrasse 1
CH-4461 Böcken
Tel.: +41 61 985 85 00
info@lepatron.ch
www.lepatron.ch



ORIOR Menu AG Pastinella

Industriestrasse 40
CH-5036 Oberentfelden
Tel.: +41 62 737 28 28
info@pastinella.ch
www.pastinella.ch



Culinor NV

Houtstraat 46
B-9070 Destelbergen
Tel.: +32 9 229 05 11
info@culinor.com
www.culinor.com



ORIOR Spiess Europe

2, Allée Joseph Bumb
F-67500 Haguenau
Tel.: +33 3 889 06 990
spiess-europe@wanadoo.fr
www.albert-spiess.ch

ORIOR AG

Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Tel.: +41 44 308 65 00
info@orior.ch
www.orior.ch