

ORIOR
PREMIUM FOOD

ORIOR GRUPPE
GESCHÄFTSBERICHT
2011



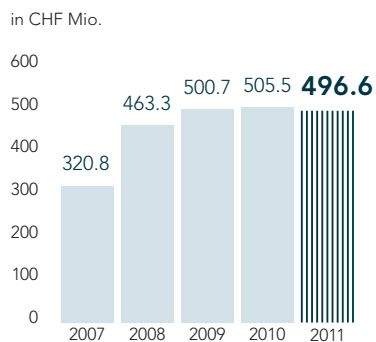
EXCELLENCE IN FOOD

Kennzahlen

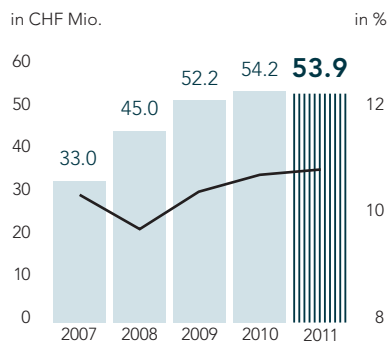
in TCHF	2011	Δ in %	2010
Nettoerlös	496 626	-1.8%	505 525
EBITDA	53 872	-0.6%	54 188
in % vom Nettoerlös	10.8%		10.7%
EBIT	39 215	-3.1%	40 479
in % vom Nettoerlös	7.9%		8.0%
Reingewinn	28 161	+4.5%	26 936
in % vom Nettoerlös	5.7%		5.3%
Nettoverschuldung Dritte	73 124	+2.0%	71 689
Nettoverschuldung / EBITDA Quote	1.36		1.32
Eigenkapital	186 980	+9.8%	170 307
Eigenkapitalquote	47.3%		43.8%
ROI	13.6%		15.0%
Durchschnittlicher Personalbestand	1 257	-1.3%	1 273
Reingewinn / Aktie in CHF	4.76		4.99
Dividende / Aktie in CHF	1.93		1.90
Ausschüttungsquote	40.5%		41.7%
Börsenkapitalisierung per Jahresende	287 363		323 505

5-Jahres-Überblick

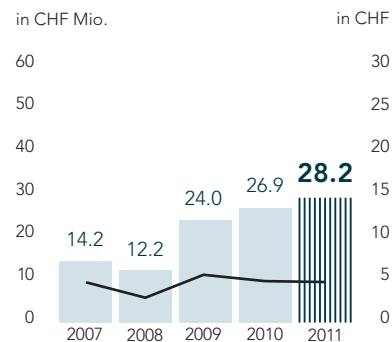
Nettoerlös



EBITDA und EBITDA-Marge



Reingewinn und Gewinn pro Aktie



—

ORIOR GRUPPE GESCHÄFTSBERICHT 2011

—

ORIOR im Überblick	2
Aktionärsbrief	3
Interview	6
Menschen hinter Innovationen	10
ORIOR Refinement	14
ORIOR Convenience	18
ORIOR Corporate, Export und Logistik	24
Corporate Responsibility	29
Corporate Governance-Bericht	37
Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe	65
Jahresrechnung ORIOR AG	131
Aktieninformationen	141

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, Fredag, Le Patron, Pastinella 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. Die Kundennähe, die Innovationsfähigkeit und die starke Unternehmenskultur bilden die Pfeiler für den Erfolg der ORIOR. Dafür steht der Anspruch: Excellence in Food.

Das Jahr 2011 in Kürze

- Marktanteile bei strategisch wichtigen Positionen gewonnen
- Hohe Innovationskadenz, zahlreiche neue Produkte lanciert
- Umsatzrückgang beim Segment ORIOR Convenience infolge Auslaufens eines Liefervertrags sowie stark verminderter Aktionstätigkeit
- Starker Zuwachs der Exportaktivitäten um +49.8% (in CHF)
- EBITDA-Marge weiter verbessert von 10.7% auf 10.8%
- Reingewinn um 4.5% auf CHF 28.2 Mio. gesteigert
- Solide Bilanzstruktur mit EK-Quote von 47.3%

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Es freut uns, dass wir Ihnen den zweiten Geschäftsbericht der ORIOR AG als börsenkotierte Gesellschaft vorlegen können. 2011 war in mancherlei Hinsicht ein herausforderndes Jahr. Die europäische Schuldenkrise und die damit verbundene Schwäche des Euro beeinflussen auch die Realwirtschaft in der Schweiz. Der Einkaufstourismus in den Grenzregionen und die Preissenkungen im Detailhandel haben die Umsätze belastet. Die Gastronomie in den Tourismusgebieten litt ebenfalls unter den Auswirkungen des starken Frankens. Positiv zu Buche schlugen die verhältnismässig tiefen Rohstoffpreise.



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

Stabiler Wert in anspruchsvollem Umfeld

Die ORIOR Gruppe hat sich in diesem anspruchsvollen Umfeld gut behauptet. Zwar ging der Nettoerlös als Folge der Minussteuerung auf unserem Sortiment um 1.8% auf CHF 496.6 Mio. geringfügig zurück. Der EBITDA konnte hingegen mit CHF 53.9 Mio. auf Vorjahresniveau gehalten werden, was einer Verbesserung der EBITDA-Marge von 10.7% auf 10.8% entspricht. Der Reingewinn stieg auf CHF 28.2 Mio., was einem Zuwachs von 4.5% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die Eigenkapitalquote konnte von 43.8% auf 47.3% erhöht werden, was eine solide, finanzielle Basis für die Weiterentwicklung des Unternehmens darstellt.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 27. März 2012, eine Dividende von CHF 1.93 je Aktie auszuzahlen. Die Ausschüttung von 40.5% des Reingewinns entspricht der Dividendenpolitik von ORIOR, die eine Ausschüttungsquote von rund 40% vorsieht. Die Auszahlung wird aus der Reserve von Kapitaleinlagen vorgenommen und erfolgt somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Marktposition weiter ausgebaut

Die drei ORIOR-Konzernbereiche Refinement, Convenience sowie Corporate, Export und Logistik konnten ihre starke Stellung in den jeweiligen Nischenmärkten ausbauen oder zumindest verteidigen. Besonders erfreulich verlief die Entwicklung bei **ORIOR Refinement**. Der Konzernbereich gewann weitere Marktanteile und stärkte seine Position im Markenbereich der Fleischveredelungsbranche. Das Absatzvolumen stieg markant. Nach Berücksichtigung der Minussteuerung als Folge der preisgünstigeren Rohstoffe resultierte für das Geschäftsjahr 2011 immer noch eine Ausweitung des Nettoerlöses um 0.6% auf CHF 302.3 Mio. Die EBITDA-Marge konnte erneut von 8.5% im Vorjahr auf 9.4% verbessert werden.

Der auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Konzernbereich **ORIOR Convenience** weist für das Berichtsjahr einen Nettoerlös von CHF 189.8 Mio. aus. Das entspricht einem Minus von 6.2% gegenüber dem Vorjahr. Die EBITDA-Marge reduzierte sich von 15.6% im Vorjahr auf 15.3%. Verantwortlich für die Abschwächung sind das Auslaufen eines Liefervertrags im ersten Halbjahr, den wir in der zweiten

Jahreshälfte nicht mehr vollständig kompensieren konnten, sowie die stark verminderte Aktionstätigkeit bei einem Grosskunden. Wir sind überzeugt, dass der Convenience-Markt ein attraktiver Wachstumsmarkt bleibt, in dem ORIOR mit ihren innovativen Produkten weiterhin erfolgreich sein wird.

Getrieben von einem sehr erfolgreichen Exportgeschäft konnte der Konzernbereich **ORIOR Corporate, Export und Logistik** den Nettoerlös um 29.0% auf CHF 38.0 Mio. steigern. Zwar haben sich die Margen als Folge der Wechselkursproblematik reduziert, ORIOR konnte jedoch die Präsenz ihrer Produkte vor allem im französischen, aber auch im deutschen Markt markant stärken. Mit Blick auf die langfristige Expansion des Exportgeschäfts ist das entscheidend. ORIOR will mit ihren strategischen Produktlinien – insbesondere Bündnerfleisch und vegetarische Convenience-Produkte – in den definierten Märkten weitere Marktanteile gewinnen und gestützt darauf auch die Margen stetig verbessern.

ORIOR antizipiert mit Ausbau, Innovation und Kosteneffizienz

ORIOR hat die Herausforderungen des Umfelds frühzeitig antizipiert. Unsere Rezepte heissen Stärkung der Kernbereiche, Innovation und Wertsteigerungsinitiativen zur Verbesserung der Kosteneffizienz. Um die Marktführerschaft im vegetarischen Bereich des Fleischersatzes zu sichern, hat das Kompetenzzentrum Fredag den führenden Tofu-Produzenten Bernatur übernommen. Der Vertrieb dieser Produkte wurde schon in der Vergangenheit grösstenteils durch Fredag abgewickelt. Rapelli, unser Kompetenzzentrum für italienische und Tessiner Charcuterie, hat das Kleinunternehmen Keller mit der Marke «Val Mara» gekauft. Die Akquisition erweitert unsere Palette von authentischen, traditionell hergestellten Tessiner Spezialitäten. Wir werden dieses Sortiment weiter pflegen und für spezielle Verkaufskanäle weiter entwickeln. Beide Akquisitionen unterstreichen unsere Strategie, mit qualitativ hochwertigen Produkten in ausgewählten Marktnischen zu wachsen.

ORIOR hat die hohe Innovationskadenz auch im Berichtsjahr aufrechterhalten. Wir haben zahlreiche neue, auf die Wünsche der Konsumenten ausgerichtete Produkte lanciert.

Eine Auswahl davon stellen wir Ihnen im vorliegenden Geschäftsbericht näher vor.

«Der Wille unserer Mitarbeitenden, die Extra-Meile zu gehen, macht uns so erfolgreich.»

Rolf U. Sutter

Nicht zuletzt konnten auch mehrere Effizienzsteigerungsinitiativen, wie die automatische Mehlaufuhr in der Pasta-Produktion oder die Optimierung der internen Logistik bei Fredag, abgeschlossen werden. Diese Initiativen werden die Kostenposition der ORIOR Gruppe künftig erheblich verbessern. Vor dem Hintergrund des in einigen Marktsegmenten anhaltenden Preisdrucks hat das ORIOR Management die Massnahmen zur Effizienzsteigerung nochmals intensiviert. So

ist vorgesehen, im Segment ORIOR Refinement zwei Grossprojekte abzuschliessen und neue Synergieprojekte im Segment ORIOR Convenience umzusetzen.

Geglückte Stabsübergabe sorgt für Kontinuität

Im Geschäftsjahr 2011 wurden innerhalb der ORIOR Gruppe verschiedene Führungspositionen neu besetzt. Es ist erfreulich, dass die Neubesetzung sowohl des Verwaltungsratspräsidiums wie auch der operativen Geschäftsführung intern geregelt werden konnten. Dies gewährleistet Kontinuität in der Führung und Weiterentwicklung des Unternehmens.

Weitere personelle Veränderungen betreffen die Funktion von Stefan H. Jost, der Mitte Jahr die Verantwortung für den Export, die Logistik und die Unternehmensentwicklung übernommen hat, sowie die Ernennung des langjährigen Rapelli Geschäftsführers, Bruno de Gennaro, zum Leiter des Konzernbereichs ORIOR Convenience per Anfang 2012. Rapelli wird neu vom Tessiner Glauco Martinetti geleitet, der seit 2002 für Marketing und Vertrieb verantwortlich war. Dass ORIOR diese Positionen intern besetzen konnte, ist Beweis für die Qualität unserer FührungscREW und zeigt, dass unser Credo der permanenten Mitarbeiterförderung und -ausbildung Früchte trägt.

Ausblick: stetige Weiterentwicklung des Unternehmens

Die Konjunktur in den für ORIOR relevanten Märkten dürfte sich im laufenden Jahr weiter abkühlen. Unser Umfeld wird entsprechend anspruchsvoll bleiben. Dennoch sind wir für 2012 verhalten optimistisch, denn wir sind überzeugt, dass die ORIOR

Gruppe richtig aufgestellt ist. Wir haben die richtigen Produkte und Konzepte für Detailhandel und Gastronomie. Wir werden das Unternehmen Schritt für Schritt weiterentwickeln: einerseits im Heimmarkt, in dem wir Marktanteile gewinnen und neue Geschäftsoportunitäten ergreifen wollen, andererseits in den Nachbarländern, in denen wir das Exportgeschäft ausbauen wollen und vorsichtig Ausschau halten nach geeigneten Akquisitionen oder Partnerschaften. Wir werden die Produktinnovation mit hoher Kadenz vorantreiben und dabei

vor allem auf Neuentwicklungen setzen, die einmalig sind und unsere Marken stärken. Und nicht zuletzt werden wir unsere Wertsteigerungsinitiativen fortsetzen, um unsere Kostenstrukturen wettbewerbsfähig zu halten.

Das Fundament für den künftigen Erfolg bilden unsere Mitarbeitenden und die starke Unternehmenskultur. Bescheidenheit und das Ziel, die Erwartungen der Stakeholder zu übertreffen – das wird auch in Zukunft unsere Devise sein.

Dank

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben im vergangenen Jahr einmal mehr ein grosses Engagement geleistet und ihre Identifikation mit dem Unternehmen bewiesen. Ihr Wille, nötigenfalls die Extra-Meile zu gehen, macht uns so erfolgreich. Dafür danken wir ihnen im Namen des Verwaltungsrats und des Management Board. Unser Dank geht auch an unsere Kunden und Konsumenten für ihre Treue sowie an Sie, sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär, für Ihr Vertrauen.

«Unsere Markenprodukte und Innovationen werden unser Wachstum stützen.»

Remo Hansen



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Remo Hansen
CEO

ORIOR hat 2011 Marktanteile gewonnen



Interview mit Remo Hansen, CEO, und Hélène Weber-Dubi, CFO der ORIOR.

2011 wird als schwieriges Wirtschaftsjahr in Erinnerung bleiben. Wie fällt das Fazit für die ORIOR Gruppe aus?

Remo Hansen: Grundsätzlich positiv. Wenn man bedenkt, dass wir im Jahr 2011 auf unserem Sortiment eine Minussteuerung hinnehmen mussten und dass viele Konsumenten aufgrund des tiefen Euro im grenznahen Ausland eingekauft haben, können wir mit dem Geschäftsgang sehr zufrieden sein.

Wie sind die Zahlen zu interpretieren?

Hélène Weber-Dubi: Der finanzielle Leistungsausweis ist sicher bemerkenswert. ORIOR weist zwar im Vorjahresvergleich einen tieferen Nettoerlös aus – primär als Konsequenz des Preisdrucks im Markt, aber auch weil wir kein Umsatzwachstum um jeden Preis suchen. Dennoch konnten wir Reingewinn und EBITDA-Marge erneut verbessern.

Wie haben sich die beiden Geschäftsbereiche Refinement und Convenience entwickelt?

Hansen: ORIOR Refinement hat sich ausserordentlich positiv entwickelt. Alle Marken haben ihre Umsätze gesteigert. Im Geschäftsbereich

Convenience wurde Anfang 2011 ein Liefervertrag nicht erneuert. Das war ein Rückschlag, den wir im zweiten Halbjahr noch nicht ganz kompensieren konnten. Unter dem Strich kann man sagen: Refinement liegt über den Erwartungen und Convenience schloss den Erwartungen entsprechend ab, wenn man das Auslaufen dieses Liefervertrags sowie die stark verminderte Aktionst atigkeit bei Grosskunden mit einbezieht.

Der starke Schweizer Franken war 2011 das dominierende Thema in der Schweizer Wirtschaft – wie stark litt ORIOR unter dem Wechselkurs?

Weber-Dubi: Bei ORIOR entfallen vom gesamten Nettoerlös 5.4% auf den Export. Das entspricht rund CHF 27 Mio. Für etwa dieselbe Summe kaufen wir in Fremdwährungen ein – mehrheitlich in Euro, teils auch in Dollar –, sodass innerhalb der ORIOR in gewissem Umfang ein natürliches Hedging entsteht. Der starke Schweizer Franken hat aber sicherlich den Export unserer Produkte in Bezug auf die Preise etwas erschwert.

Inwiefern war ORIOR Preisschwankungen bei den Rohstoffen ausgesetzt?

Hansen: Unser wichtigster Rohstoff ist Fleisch, das wir grundsätzlich in der Schweiz einkaufen. Beim Schweinefleisch lagen die Preise 2011 auf sehr niedrigem Niveau. Diese Tiefpreise haben wir an unsere Kunden weitergegeben. Die wichtigste Fleischkategorie, die wir importieren, ist Geflügel. Weil weltweit mehr Geflügel konsumiert wird, sind die Geflügelpreise gestiegen. Der starke Schweizer Franken hat das jedoch fast kompensiert. Auch beim Hartweizengriess, dem Hauptrohstoff für unsere Pasta, konnten wir teilweise von Wechselkursvorteilen profitieren.

Umgekehrt hat der starke Franken viele Schweizer dazu gebracht, Lebensmittel im Ausland einzukaufen. Inwieweit hat ORIOR das gespürt?

Hansen: In grenznahen Regionen wie Basel, Genf oder dem Tessin haben wir den Einkaufstourismus schon gespürt. Bei vielen unserer Produkte hat der Absatz gelitten, wenn man mit anderen Regionen vergleicht.

Weber-Dubi: Ein weiterer Negativfaktor war der späte Start der Wintersaison 2011/12. ORIOR erzielt rund einen Viertel des Nettoerlöses in der Gastronomie. In diesem Kanal war in den Monaten November und Dezember eine untypische Zurückhaltung bei den Wintereinkäufen in den Bergregionen zu verzeichnen.

Muss man angesichts des gegenüber dem Vorjahr tieferen Nettoerlöses davon ausgehen, dass ORIOR Marktanteile verloren hat?

Weber-Dubi: Nein, klar nicht. Der Rückgang des Nettoerlöses ist mehrheitlich durch die tieferen Preise als Folge der Minussteuerung verursacht, nicht durch geringere Absatzmengen. Im Segment Refinement und im Exportbereich haben wir unsere Absatzmengen zum Teil deutlich gesteigert.

Hansen: ORIOR hat 2011 Marktanteile gewonnen. Insbesondere «Rapelli» und «Ticinella», die beim Publikum bekanntesten Marken im ORIOR-Universum, haben deutlich mehr verkauft und ihre Stellung nachweislich ausgebaut. «Fredag», unsere Hauptmarke im Gastronomiekanal, konnte die Marktposition zumindest halten.

Wie hat sich das Exportgeschäft im letzten Jahr entwickelt?

Weber-Dubi: Sehr positiv, wir haben weiterhin zweistellige Wachstumsraten erzielt. Verkaufsschlager ist unser Bündnerfleisch «Albert Spiess –

Switzerland's Finest», das in Frankreich und Deutschland den Geschmack der Konsumentinnen und Konsumenten trifft. Aber auch unser vegetarisches Sortiment «Natur Gourmet» hat sich gut verkauft. Die Rentabilität des Exportgeschäfts hat zwar unter der Euro-Schwäche gelitten. Mit Blick auf die Zukunft ist es für ORIOR aber entscheidend, im Ausland Präsenz zu zeigen und unsere Produkte in die Geschäfte zu bringen. Da sind wir auf gutem Weg.

Was waren für Sie die Highlights des abgelaufenen Geschäftsjahrs?

Hansen: Für mich stehen drei Highlights im Vordergrund. Erstens, dass wir in einem schwierigen Umfeld Marktanteile gewinnen und die EBITDA-Marge erneut steigern konnten. Zweitens, der Erfolg im Export. Und drittens schliesslich das Engagement und die Kompetenz unserer Mitarbeitenden. Sie sind es, die diese Erfolge möglich machen, die dafür sorgen, dass Kunden und Konsumenten unsere Produkte kaufen, die immer wieder Innovationen hervorbringen. Darauf bin ich stolz.

Weber-Dubi: Aus Sicht der Finanzchefin ist ein weiteres Highlight, dass ORIOR die Bilanz markant stärken konnte. Unsere Bilanz weist eine Eigenkapitalquote von 47.3% auf und gibt uns die unternehmerische Flexibilität, unser Geschäft weiter auszubauen.

Hansen: Sehr erfreulich ist auch, dass ORIOR 2011 wichtige Positionen im Management mit internen Kräften neu besetzen konnte: Bruno de Gennaro übergibt die Rapelli nach 13 Jahren an Glauco Martinetti und übernimmt die Leitung des Segments Convenience und der Fredag. Michel Nick ist neu für die Pastinella verantwortlich. Und ich selbst habe die CEO-Funktion von Rolf U. Sutter übernehmen dürfen, der zum Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt wurde. Alle diese Wechsel sind sowohl intern als auch von aussen, von Kunden und Aktionären, positiv aufgenommen worden.

ORIOR hat den Anspruch, ein Innovations-Leader zu sein und laufend neue, auf die Wünsche der Konsumenten ausgerichtete Produkte zu lancieren. Was gab es 2011 Neues?

Hansen: Unter den zahlreichen Innovationen des Berichtsjahrs möchte ich das neue Trockenfleisch aus dem Bündnerland (Davoser Surchoix) von Albert Spiess AG hervorheben, das nach einer traditionellen, rund 250 Jahre alten Rezeptur hergestellt wird. Das Fleisch wird nicht wie heute

üblich gepresst, sondern nur aufgehängt, bis es nach drei bis vier Monaten abgetrocknet ist. Wir haben das Produkt bei einem Grossverteiler eingeführt und vom ersten Tag weg sehr erfreuliche Verkaufszahlen erzielt. Dank der Akquisition des Unternehmens Bernatur konnte ORIOR viele Tofuprodukte lancieren und die Palette vegetarischer Produkte erheblich stärken. Bei Le Patron gab es zahlreiche Neuheiten, darunter die «Shots», kleine Gläschen, gefüllt mit Fleisch, Lachs oder Thunfisch, die man mit einem Löffel isst. Und last but not least: Die Salami «Castello di Bellinzona» von «Ticinella», die in den Kellergewölben der Burg von Bellinzona reift.

Das Mittagstischangebot «Lunch for School Kids» ist eine weitere Innovation von ORIOR. Welchen Stellenwert wird dieses Angebot in Zukunft einnehmen?

Hansen: Für ORIOR ist das ein interessantes Geschäft. Wir haben das Konzept erfunden und bauen die Aktivitäten kontinuierlich aus. Im Kanton Zug läuft das Angebot schon seit drei Jahren, und wir beliefern insgesamt 40 Schulen. 2011 konnten wir neu die Stadt Uster mit zehn Schulen als Kundin gewinnen. Die Lieferungen beginnen im März 2012.

Qualität ist ein weiterer Schlüsselfaktor im Lebensmittelmarkt. Wie kontrolliert ORIOR die Qualität ihrer Produkte?

Hansen: Qualität kann man nicht kontrollieren, man muss sie produzieren – das ist das Erfolgsgeheimnis. Für ORIOR heisst das, dass die Qualitätssicherung schon bei der Produktentwicklung beginnt. Unsere Entwicklungs- und Qualitätssicherungsteams arbeiten ab einem frühen Entwicklungsstadium eines Produkts eng zusammen und tauschen sich während des gesamten Prozesses regelmässig aus. Gestützt auf dieses umfassende Qualitätsverständnis erfüllt ORIOR Qualitätsstandards und Zertifizierungen, die deutlich über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehen. Das dürfen die Konsumenten von uns auch erwarten.

Mit den Zukäufen von Bernatur und Keller hat ORIOR ihr Geschäft weiter ausgebaut. Wie gut sind die beiden Gesellschaften bereits in die Gruppe integriert?

Weber-Dubi: Bernatur wurde Anfang April 2011 übernommen und ist seit Mitte Oktober vollständig in die Fredag integriert. Die Entwicklung und Produktion sind jetzt bei der Fredag. Dieser

Prozess konnte reibungslos und zeitgerecht realisiert werden. Beim Unternehmen Keller ist der Fall etwas anders. Der Standort ist wenige Minuten von der Rapelli entfernt. Er wird deshalb beibehalten, aber durch die Rapelli geführt.

Sind weitere Akquisitionen zu erwarten?

Weber-Dubi: Ja, ORIOR hat dies als klares Ziel formuliert. In der Schweiz wollen wir unser Portfolio durch Zukäufe in attraktiven, einzigartigen Nischen arrondieren. Im Vordergrund stehen inhabergeführte Unternehmen, die eine Nachfolgelösung suchen und zu unseren Aktivitäten im Refinement oder Convenience passen. Solche Perlen finden sich in der Schweiz noch einige. Im Ausland wollen wir eine Akquisition realisieren, die uns ein solides Standbein verschafft. Gemäss Anforderungsprofil müsste es ein Unternehmen sein, das einen substanziellen Umsatz erzielt, profitabel arbeitet, eine starke Marke hat und Synergiepotenzial zu unseren Aktivitäten eröffnet. Geografisch stehen die an die Schweiz angrenzenden Länder im Vordergrund, die eine ähnliche Esskultur haben wie wir.



«Die EK-Quote von 47.3% ist eine solide Basis für die Weiterentwicklung des Unternehmens.»

Hélène Weber-Dubi



**«ORIOR wird weiterhin
Marktanteile gewinnen.»**

Remo Hansen

Hansen: Bedingung ist zudem, dass es nicht nur finanziell, sondern auch menschlich stimmt. Denn wir möchten mit dem bestehenden Management weiterarbeiten. Es gibt genügend Beispiele für Übernahmen, die an der Vernachlässigung der menschlichen Komponente scheiterten. Deshalb nehmen wir uns die Zeit, um ein Unternehmen und dessen Management auf Herz und Nieren zu prüfen.

ORIOR schüttet rund 40% des verfügbaren Gewinns als Dividende an die Aktionäre aus. Soll diese hohe Ausschüttungsquote in Zukunft beibehalten werden?

Weber-Dubi: Ja, das ist die Absicht. ORIOR hat eine Ausschüttungsquote von rund 40% als Dividendenpolitik formuliert. Solange es möglich ist, soll die Ausschüttung aus Kapitaleinlagen und somit verrechnungssteuerfrei erfolgen.

Die Beteiligungsgesellschaft Capvis hält immer noch einen Anteil von rund 18% an ORIOR. Wann ist mit dem Abbau dieser Beteiligung zu rechnen?

Hansen: Wir pflegen mit Capvis ein sehr gutes Einvernehmen. Natürlich entspricht es ihrem

Geschäftsmodell, dass sie die Beteiligungen nach einer gewissen Zeit abbaut. Capvis ist aber auch bekannt dafür, dass sie sich zum Wohle der Gesellschaft einsetzt und an einem stabilen Aktionariat interessiert ist.

Ein Blick in die Zukunft: Was erwarten Sie vom Geschäftsjahr 2012?

Hansen: 2012 wird einige Herausforderungen bereithalten. Es ist natürlich schwierig, die Wechselkursentwicklung vorauszusehen, für Schweizer Konsumenten wird es aber immer noch lukrativ sein, im Ausland einzukaufen. Auf der Rohstoffseite dürften wir vor allem ab Mitte Jahr mit höheren Kosten konfrontiert sein, insbesondere beim Schweinefleisch und beim Hartweizengriess. Bei Rohstoffen wie zum Beispiel italienischen Käseprodukten, die importiert werden, könnten wir weiterhin vom Wechselkursvorteil profitieren. Auf der Absatzseite besteht allerdings nur begrenzt Raum, um Preis-anpassungen durchzusetzen. Das wird uns fordern.

Weber-Dubi: Vor diesem Hintergrund, muss die ORIOR Gruppe noch effizienter werden. Es entspricht unserer Philosophie, schlank organisiert zu sein, die Effizienz laufend zu verbessern und uns zu fragen, welche Produkte wir an welchen Standorten am effizientesten herstellen können. Es gibt immer Potenzial für Verbesserungen. Wir sprechen hier auch von Wertsteigerungsinitiativen.

Hansen: Alles in allem sind wir zuversichtlich. ORIOR hat sich gerade in anspruchsvollen Zeiten immer gut entwickelt. Wir decken mit unserem Sortiment ein breites Spektrum von Produkten ab, wir beliefern den gesamten Detailhandel und den Food-Service-Kanal. Zudem sind wir wieder mit zahlreichen Innovationen unterwegs. Wir werden unsere Stellung auch im laufenden Jahr ausbauen!

«Die Bedingungen auf der Alpe Piora sind ideal.»

Glauco Martinetti, wie entstand die Idee zum Alpe-Piora-Rohschinken?

Ausgangspunkt war unser Anspruch, die Marke «Ticinella» noch enger mit traditionellen, naturbezogenen Produkten zu verbinden – wir nennen das Terroir-Nähe. Wir haben Orte gesucht, die charakteristisch sind für das Tessin und ein gutes Klima für den Reifeprozess bieten. Die Alpe Piora, als grösste und bekannteste Tessiner Alp, war dafür natürlich prädestiniert.

Was ist das Besondere an diesem Produkt?

Auf 2000 Metern herrscht ein besonderes Klima. In den Sommermonaten ist es tagsüber sehr warm, in der Nacht kalt. Die Temperaturschwankungen betragen fast 20 Grad. Zudem ist die Luft sehr trocken. Diese Bedingungen sind ideal. Sie sorgen für einen intensiven Reifeprozess und einen kräftigen Geschmack.

Wie wurde der Alpe-Piora-Rohschinken von den Konsumenten aufgenommen?

Hervorragend. Wir sind nicht nur sehr zufrieden mit den Verkaufszahlen. Besonders gefreut haben uns die zahlreichen E-Mails von Konsumentinnen und Konsumenten, in denen sie den Alpe-Piora-Rohschinken lobten und mehr über Herkunft und Herstellverfahren wissen wollten. Das ist ungewöhnlich für unsere Branche und eine tolle Anerkennung für unsere Arbeit.

Der Tessiner Glauco Martinetti ist der Vater des Alpe-Piora-Rohschinkens. Der Agrogenieur ETH war von 2002 bis 2011 bei Rapelli verantwortlich für Verkauf und Marketing. Am 1. Januar 2012 übernahm er die Leitung des Kompetenzzentrums Rapelli. Seine Passion für terroir-nahe Produkte und traditionelles Handwerk bestimmt auch seine Freizeit, in der er sich als Rebbauer und Messerschmied betätigt. Glauco Martinetti ist verheiratet und Vater von drei Söhnen.



TERROIR — AUTHENTIZITÄT



Die Alpe Piora in der Alta Leventina ist einer der magischen Orte im Tessin. Dort oben, wo die Luft rein und die Natur noch wild ist, lässt Ticinella ihren hochwertigen Rohschinken reifen. Der «Prosciutto crudo dell'Alpe Piora» besteht aus bestem Schweizer Fleisch, das von Fachkräften von Hand bearbeitet und ausschliesslich mit Meersalz gewürzt wird. Dann wird er mehrere Monate auf der 2000 Meter hoch gelegenen Alp aufgehängt, wo in einem natürlichen Reifeprozess ein exklusives, unnachahmliches Produkt entsteht.

«Nicht nur Bio,
sondern ein wahrhaft
nachhaltiges Produkt.»

Fabio Piccione,
wie kam die Fredag auf
die Idee, Bio Crevetten in
Bangladesch zu kultivieren?

Wir wollten im Bereich Crevetten ein zertifiziertes Bio-Produkt anbieten, da dies dem Wunsch der Konsumenten entspricht. Am Projekt in Bangladesch hat uns erstens der umfassende Nachhaltigkeitsansatz überzeugt, zweitens arbeiteten die Betreiber von Beginn weg mit dem Schweizer Institut für Marktökologie zusammen, einer der anerkanntesten Instanzen für Qualitätssicherheit und Bio-Zertifizierung.

**Was ist das Besondere
an diesem Produkt?**

Dass es eben nicht nur Bio, sondern ein wahrhaft nachhaltiges Produkt ist. Die Crevetten werden in Polykulturen und in einem natürlichen Kreislauf kultiviert – das bedeutet Artenvielfalt, 100% natürliches Futter, keine Belastung der Umwelt und geringer Energieverbrauch, da keine Pumpen oder Belüftung nötig sind. Darüber hinaus ist die Produktion auch sozial nachhaltig, weil eng mit den lokalen Kleinbauern kooperiert und in deren Ausbildung investiert wird.

**Nach zwölf Monaten Vorlaufzeit
werden die Bio Crevetten 2012
im Markt eingeführt. Was sind
Ihre Erwartungen?**

Mit dem neuen Produkt kann die Fredag exklusiv in der Schweiz Black Tiger Crevetten anbieten, die mit der Bioknospe zertifiziert sind – und dies zu einem gegenüber Standardprodukten nur moderat höheren Preis. Wir sorgen also dafür, dass der Konsument im Lebensmittelgeschäft und im Restaurant eine breitere Auswahl hat. Wir erwarten, dass er dieses Angebot rege nutzt.

Bei ORIOR kennt man Fabio Piccione als «Herr der Fische». Er ist bei Fredag zuständig für die Unit «Fische und Krustentiere» und sucht für Pastinella nach spannenden neuen Produkten. Der 1969 in Rom geborene Piccione studierte Psychologie und war einige Jahre als Reiseleiter tätig, bevor er den Weg in die Lebensmittelbranche fand. Seine Freizeit gehört seiner kleinen Tochter, der Natur und gelegentlich dem Tennisspiel und dem Skifahren.



MODERNITÀ — NACHHALTIGKEIT



Im Grenzgebiet zwischen Bangladesch und Indien liegt der grösste Mangrovenwald der Welt: die Sundarbans, ein von der UNESCO zum Welterbe erklärtes Naturschutzgebiet. Sie sorgen in der ganzen Region für sehr nährstoffreiche Gewässer, in denen Crevetten in Bio-Aquakulturen ohne künstliche Futterbeigaben kultiviert werden können. Die Bio Black Tiger Crevetten von ORIOR leben in naturnahen Teichen in Polykulturen mit Fischen und anderen Krebsarten. Das sorgt für ein natürliches System und erhöht die Biodiversität.



ORIOR Refinement

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

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2011	Δ in %	2010
Umsatz mit Dritten	283 193		287 620
Umsatz mit anderen Segmenten	23 101		16 526
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	306 294		304 146
Erlösminderungen	-4 024		-3 612
Nettoerlös	302 270	+0.6%	300 534
Segment EBITDA	28 495	+11.3%	25 613
in % vom Nettoerlös	9.4%		8.5%
Abschreibungen – Sachanlagen	-5 408		-4 922
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-2 296		-2 260
Segment Ergebnis (EBIT)	20 791	+12.8%	18 431
in % vom Nettoerlös	6.9%		6.1%
Investitionen Anlagevermögen	6 441		7 774

ORIOR REFINEMENT

Veredelung

Veredelung ist die Aufwertung und Vervollkommnung von Rohprodukten und Speisen sowie die individuelle Verfeinerung des Geschmacks. ORIOR zelebriert die Veredelung ihrer Produkte mit viel Tradition und Authentizität.

Marktumfeld

Der Charcuterie-Markt war im Geschäftsjahr 2011 durch zwei Entwicklungen geprägt. Zum einen lag das Preisniveau insgesamt unter dem Vorjahr. Grund dafür waren die niedrigen Preise für das Rohmaterial Schweinefleisch, welche aufgrund eines Überangebots nahezu das ganze Jahr über anhielten. Beim Schweizer Rindfleisch waren die Preise insbesondere in der zweiten Jahreshälfte leicht rückläufig. ORIOR Refinement hat diese günstigeren Preise an ihre Kunden weitergegeben und verzeichnete deshalb auf dem Sortiment eine Minusteuerung.

Zum anderen haben Schweizerinnen und Schweizer als Folge des starken Frankens vermehrt im grenznahen Ausland eingekauft. Gemäss einer Studie des Schweizer Fleischfachverbands ging im Fleisch- und Charcuterie-Bereich ein Volumen in der Grössenordnung von rund CHF 1 Mrd. an den Einkaufstourismus verloren. Der Detailhandel in den Grenzregionen war davon deutlich betroffen. Dennoch konnte ORIOR Refinement im Detailhandelskanal insgesamt wachsen, auch dank verschiedener neu eingeführter Artikel. Das Umfeld in der Gastronomie verschlechterte sich aufgrund der Konjunkturlage und des starken Frankens. So verzeichneten die vom Tourismus abhängigen Regionen Graubünden und Tessin weniger Logiernächte und auch deutlich weniger Tagestourismus.

Geschäftsgang

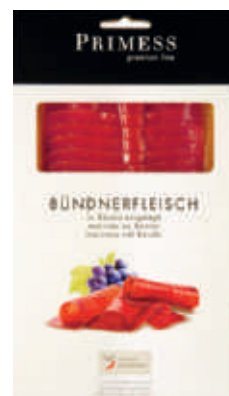
ORIOR Refinement steigerte den Nettoerlös im Geschäftsjahr 2011 auf CHF 302.3 Mio. Dass die Zunahme gegenüber dem Vorjahr nur 0.6% entspricht, ist auf die Minusteuerung auf dem Sortiment zurückzuführen. Die Verkaufsvolu-

mina nahmen demgegenüber deutlich zu. Das Kompetenzzentrum Rapelli konnte in den meisten Absatzkanälen Marktanteile gewinnen, während das Kompetenzzentrum Spiess vor allem im Detailhandel sowie im Export via ORIOR/Spiess Europe deutliche Zuwächse erzielte.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) für das Jahr 2011 belief sich auf CHF 28.5 Mio. Das entspricht einer überproportionalen Zunahme um 11.3% im Vergleich zum Vorjahr. Die EBITDA-Marge konnte somit erneut klar verbessert werden, von 8.5% im Vorjahr auf nunmehr 9.4%.

Die Qualitätsperformance von Rapelli war 2011 äusserst gut. Die Beanstandungen und Retouren konnten gegenüber dem Vorjahr erneut stark reduziert werden, und die Zertifizierung nach International Food Standard (IFS) wurde auf dem Higher Level erfüllt. Bei Spiess fanden ebenfalls verschiedene Qualitätsaudits (u.a. ISO und BRC) statt.

ALBERT SPIESS AG
BÜNDNERFLEISCH AL BAROLO



Für «Primess», die Premium-Produktlinie von Denner, hat Spiess ein Produkt entwickelt, das Tradition mit Innovation verbindet: in Barolo eingelegtes Bündnerfleisch. Getreu der herkömmlichen Verarbeitung wird das Fleisch vor dem Trocknen in eine Salz-Gewürz-Mischung eingelegt, die allerdings zusätzlich mit Barolo-Wein angereichert ist. Das Ergebnis ist ein edles Produkt mit einzigartigem Geschmack.

Mit der Verlagerung der Salzerei von Churwalden nach Schiers hat Spiess die Zentralisation der Salzerei abgeschlossen. Das bringt weitere Qualitätsverbesserungen und Optimierungen in den Arbeitsabläufen. Ebenfalls eine erhebliche Produktivitätssteigerung und Qualitätsverbesserung ermöglichte der Neubau der Kochschinken-Abteilung bei Rapelli. Weitere wichtige Investitionen im Berichtsjahr betrafen die Installation einer Verpackungslinie für die innovative Form der Kleinpackungen sowie den Ausbau der Trocknungskapazität bei der Albert Spiess AG in Frauenkirch.

Highlights

Die Marke «Rapelli», die bereits über eine sehr hohe Bekanntheit verfügt, konnte im Geschäftsjahr 2011 noch besser positioniert werden, und die Verkäufe liessen sich erneut steigern. Parallel dazu hat das Kompetenzzentrum Rapelli für die Marke «Ticinella» eine Werbekampagne reali-

siert, um deren Profil und Bekanntheitsgrad zu stärken. Während insgesamt zehn Wochen wurde ein neuer TV-Spot auf allen Kanälen des Schweizer Fernsehens ausgestrahlt. Die Kampagne, die durch zahlreiche POS-Promotionen und Produkte-Neueinführungen flankiert wurde, hat zu deutlich höheren Verkäufen der «Ticinella»-Produkte geführt.

Das Kompetenzzentrum Spiess hat im Berichtsjahr auf den Konsumententrend hin zu handwerklich eingelegten, artisanalen Produkten gesetzt. So zum Beispiel mit einem in Barolo eingelegten Bündnerfleisch, das optisch und geschmacklich höchste Ansprüche erfüllt und als Premiumprodukt platziert wurde. Neue, innovative Verpackungen sind ein weiterer Trend. Spiess hat 2011 grössere Angebotsformen, die sogenannten Jumbo-Fresh-Schalen, eingeführt, welche eine äusserst ansprechende Produktpräsentation bieten. Ebenfalls auf positive Resonanz stiessen die neu eingeführten Kleinpackungen.

Ausblick

Gestützt auf die gut gefüllte Innovationspipeline strebt das Kompetenzzentrum Rapelli im Jahr 2012 erneut einen Ausbau der Marktposition an. Sowohl unter der Marke «Rapelli» als auch unter der Marke «Ticinella» sind zahlreiche Neueinführungen geplant. Dabei wird Rapelli weiterhin das starke Bedürfnis der Konsumenten nach regionalen Produkten ansprechen und so das sympathische Profil seiner Marken «Rapelli» und «Ticinella» vertiefen. Dank Fortschritten in der Produktivität wird Rapelli die Ertragskraft auch in einem schwierigen Marktumfeld halten können.

Angesichts des weiter vorherrschenden Preisdrucks setzt auch das Kompetenzzentrum Spiess auf eine hohe Innovationskadenz sowie auf das Know-how in der traditionellen Fleischveredelung. Zudem sollen das Exportgeschäft ausgeweitet und neue Kanäle wie Convenience Shops erschlossen werden. Spiess wird auch die Gastronomie intensiv bearbeiten, um in diesem Kanal nach zuletzt schwierigen Jahren zum Wachstum zurückzukehren.

TICINELLA DIE SALAMI AUS DEM BURGKELLER



In den Kellergewölben der Burg Montebello in Bellinzona reift eine Köstlichkeit heran, die keine Zeit kennt. Die «Salame dei Castelli di Bellinzona» von «Ticinella» wird nach seit Jahrhunderten überlieferten Rezepten alter Charcuterie-Meister hergestellt. Das Fleisch wird grobkörnig verarbeitet und ausschliesslich in Naturdärme abgefüllt. Danach reift die Salami in den kühlen Gemäuern der mittelalterlichen Burg und entfaltet ihren unnachahmlichen Geschmack.

Die Burgen von Bellinzona stammen aus dem 13. Jahrhundert und wurden von Mailänder Herrscherfamilien zur Kontrolle der Alpenpässe errichtet. Als bedeutende Zeugen der mittelalterlichen Befestigungsbaukunst zählen sie zu den grossartigsten Kulturdenkmälern des Kantons Tessin und zum UNESCO-Welterbe.



ORIOR Convenience

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

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2011	Δ in %	2010
Umsatz mit Dritten	190 625		204 685
Umsatz mit anderen Segmenten	2 277		2 195
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	192 902		206 880
Erlösminderungen	-3 134		-4 584
Nettoerlös	189 768	-6.2%	202 296
Segment EBITDA	28 941	-8.4%	31 593
in % vom Nettoerlös	15.3%		15.6%
Abschreibungen – Sachanlagen	-4 931		-4 828
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-82		-116
Segment Ergebnis (EBIT)	23 928	-10.2%	26 649
in % vom Nettoerlös	12.6%		13.2%
Investitionen Anlagevermögen	6 525		5 312

ORIOR CONVENIENCE

Convenience

Convenience bezeichnet die bequeme Zubereitung von Speisen. Diesem Trend entzieht sich heute kaum noch jemand. ORIOR setzt bei ihren Convenience-Produkten auf frische Zutaten, verzichtet weitgehend auf Geschmacksverstärker und legt grossen Wert auf qualitativ einwandfreie, schonende Zubereitung – für unbekümmertes, bequemes Geniessen.

Marktumfeld

Das Marktumfeld für Frisch-Convenience-Produkte war im Geschäftsjahr 2011 anspruchsvoll. Auf der Absatzseite herrschte bei gewissen Produktkategorien ein intensiver Wettbewerb mit entsprechendem Preisdruck, so beim frischen und beim tiefgekühlten Geflügel, beim Seafood sowie bei vegetarischen Produkten. Auch im Markt für Frischpasta kam es 2011 zu mehreren Preisabschlägen. ORIOR Convenience war mit Innovationen und kompetitiven Preisen gefordert, um die Marktstellung zu verteidigen.

Auf der Rohstoffseite waren Preiserhöhungen bei Schweizer Geflügelfleisch, bei Fisch, bei Ölen und Fetten sowie beim Verpackungsmaterial (vor allem Folien, aber auch Kartonagen) zu verzeichnen. Von besseren Konditionen konnte ORIOR Convenience beim Rind- und Schweinefleisch, bei Eiern sowie aufgrund von Wechselkursvorteilen bei Importgeflügel und sonstigen Importprodukten wie Hartweizengriess und italienischen Käseprodukten profitieren.

Der Trend geht beim Geflügel einerseits zu qualitativ hochwertigem Poulet aus der Schweiz, andererseits wird vermehrt günstige Ware aus Brasilien nachgefragt. Im Segment Seafood nimmt die Nachfrage nach nachhaltig gefischter und produzierter Ware weiter zu. Im vegetarischen Sortiment hält der Trend hin zu Tofuprodukten an, wobei vermehrt Biosoja aus der Schweiz gefragt ist. Auch im Bereich Frischpasta öffnet sich die Schere zwischen hochwertigen, möglichst artisanal hergestellten Teigwaren auf der einen und möglichst preisgünstigen Standardprodukten auf der anderen Seite.

Der Detailhandelskanal litt 2011 unter einer negativen Entwicklung, hauptsächlich verursacht durch die als Folge der Euroschwäche zunehmenden Einkäufe im grenznahen Ausland. Die Grossverteiler gaben den Preisdruck an ihre Zulieferer weiter. Auch der Tourismus spürte die Frankenstärke und verzeichnete rückläufige Besucherzahlen. Die klassische Gastronomie verlor Marktanteile an innovative, neue Formate im Bereich Take-away-Konsum. Das eröffnet Chancen für neue, qualitativ hochstehende, genussvolle Convenience-Produkte (Fast Good anstelle von Fast Food).

Geschäftsgang

ORIOR Convenience weist für das Geschäftsjahr 2011 einen Nettoerlös von CHF 189.8 Mio. aus, eine Abnahme um 6.2% gegenüber dem Vorjahr. Das Kompetenzzentrum Fredag steigerte die Umsätze in den Kategorien Seafood und vegetarische Gerichte, während beim Geflügel ein leichter Rückgang hingenommen werden musste. Das Kompetenzzentrum Pastinella musste im Berichtsjahr seinen Kunden Preisabschläge gewähren. Zudem haben die Grossverteiler Anzahl und Umfang ihrer Aktionen markant reduziert. Diese beiden Faktoren führten

FREDAG
TOFU NEU IM ANGEBOT



Fredag hat im Frühling 2011 den Schweizer Tofu-Pionier Bernatur übernommen und kann nun ihren Kunden eine breitere, attraktivere Palette an Tofu-Produkten anbieten. Die Herstellung von Tofu ist der Käseherstellung sehr ähnlich. Statt Kuh-, Schaf- oder Ziegenmilch wird pflanzliche Sojamilch verwendet, die aus gentechnikfreien Bio Sojabohnen gewonnen wird. Mit dieser Sortimentserweiterung baut Fredag ihre Kompetenz für vegetarische Convenience-Produkte weiter aus.

LE PATRON
HAUSGEMACHTE PASTA AUS DEM
HAUSE LE PATRON



Leidenschaftlichen Pasta-Geniessern bietet Le Patron unter der Marke «La Romagnola» eine Spezialität an. Die Fresh-Fresh-Pasta wird auf Bestellung produziert und ist deshalb immer unschlagbar frisch. Ab 50 kg kann der Kunde die Füllung sogar selbst auswählen und bekommt so die Pasta nach eigenem Rezept – hausgemacht von Le Patron.

zu einem deutlichen Umsatzrückgang im Detailhandelskanal. Die Umsätze mit der Gastronomie konnten hingegen gehalten werden. Bei Le Patron hinterliessen die Preisabschläge zugunsten der beiden Grossverteiler ebenfalls Spuren. Erfreulich ist, dass im für Le Patron wichtigen Weihnachtsgeschäft sehr gute Umsätze erzielt werden konnten.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) betrug für das Geschäftsjahr 2011 CHF 28.9 Mio., gegenüber CHF 31.6 Mio. im Vorjahr. Entsprechend bildete sich die EBITDA-Marge etwas zurück auf 15.3%, nach 15.6% im Vorjahr. Fredag konnte die Produktivität im Berichtsjahr leicht steigern und Preisabschläge grösstenteils durch tiefere Wechselkurse auffangen. Le Patron hat ebenfalls eine Produktivitätssteigerung erzielt, während bei Pastinella der Volumenrückgang die Produktivität belastet hat.

Um die Rolle als Marktleaderin im Bereich vegetarische Convenience-Produkte weiter zu stärken,

hat die Fredag AG auf den 1. April 2011 das auf Naturprodukte ausgerichtete Unternehmen Bernatur übernommen. Die Integration der Produktion in die Fredag erfolgte reibungslos. Pastinella hat in eine neue Verpackungsmaschine investiert, um das zunehmende Kundenbedürfnis nach kleineren 2 x 125 g- und 4 x 250 g-Schalen zu erfüllen.

Durch Schulung der Mitarbeitenden und Optimierungen an den Formmaschinen konnte Pastinella ihren Qualitätsstandard weiter erhöhen und den Produktionsausschuss um rund 18% reduzieren. Bei Le Patron lag das Schwergewicht der Investitionen auf dem Umbau der internen Logistik.

Highlights

Das Kompetenzzentrum Fredag hat 2011 im Bereich Geflügel mehrere Aufträge mit grossen Produktionsvolumen gewonnen. Sehr gut verkauft haben sich die bei einem Discounter eingeführten Produkte wie Frühlingsrollen, Mini-Cordonbleu, Meatballs oder Pangasiusknusperli. Mit den knospenzertifizierten Bio Crevetten aus Bangladesch positioniert sich Fredag auch im Seafood-Bereich als Innovationsführer. Gut vorangekommen ist die Fredag beim vegetarischen Sortiment. Dank der Übernahme von Bernatur verfügt man nun über eine eigene Tofuproduktion. Zudem werden neu auch vegane Produkte, gänzlich ohne tierische Zutaten, hergestellt. Im Gastronomiebereich konnte sich die Fredag als alleinige Fleischlieferantin für die Hamburger-Kette Burger King etablieren, die in den kommenden Jahren die Eröffnung weiterer Restaurants plant.

Sehr erfreulich verlief für Pastinella die Ausschreibung für mehrere Pasta-Produkte, die von einem Grossverteiler als Eigenmarken verkauft werden. Pastinella hat die Zuschläge für alle Produkte erhalten und damit auch Produkte zurückgeholt, die zwischenzeitlich von einem anderen Lieferanten hergestellt wurden. Die gewonnenen Ausschreibungen werden ab dem 2. Quartal 2012 ihren Effekt zeigen. Auf positive Resonanz bei den Kunden stiessen die neu lancierten 2 x 125 g-Verpackungen, die auf die Bedürfnisse von Einpersonenhaushalten ausgerichtet sind. Einen weiteren Meilenstein markiert

PASTINELLA
EINFÜHRUNG EIGENE MARKE



die Einführung der eigenen Marke «Pastinella» für den Detailhandel. Mitte Jahr wurden Pasta, Gnocchi, Spätzli und Saucen erfolgreich unter dem Corporate Design von Pastinella lanciert.

Das Kompetenzzentrum Le Patron hat 2011 in hoher Kadenz neue Produkte eingeführt, so unter anderem Convenience-Produkte unter der Marke «Anna's Best», Gerichte von Studi beim Bahngastronomie-Unternehmen Elvetino (beispielsweise Rüeblisuppe, Chili con carne, Thai Gemüse-Curry, Kalbsgeschnetzeltes oder Riz Casimir kreiert von TV-Koch Andreas C. Studer)

sowie unter der eigenen Marke «Le Patron» ein Frische-Sortiment mit Produkten wie Pasteten, Terrinen, Frühlingsrollen oder Shots. Als Antwort auf den neuen Trend zu frischen, qualitativ hochwertigen Convenience-Produkten hat Le Patron ein Sortiment von Menüs lanciert, die so frisch sind wie hausgemacht. Ein weiterer Jahreshöhepunkt war für Le Patron die erfolgreiche Abwicklung der Gymnaestrada 2011 in Lausanne, an der rund 120 000 Menueneinheiten konsumiert wurden.

Ausblick

Das Kompetenzzentrum Fredag will im laufenden Jahr weitere Produktausreibungen in den Kategorien Geflügel und Fleisch zu seinen Gunsten entscheiden. Voraussetzung dafür sind im Detailhandelskanal einerseits sehr attraktive Preise, andererseits werden vermehrt Schweizer Herkunft und maximale Frische verlangt. In der Gastronomie wird weiterhin der Preis die ausschlaggebende Rolle spielen. Im Bereich Seafood will sich die Fredag weiter als kompetente und zuverlässige Anbieterin etablieren. Ziel ist, den Zuschlag für nationale Aktionen, aber auch für

PASTINELLA
TORTELLINI NEU IN DER SINGLE-PACKUNG



Mit der 2 x 125 g-Verpackung für die M-Classico Tortellini Basilico Ricotta hat Pastinella eine Innovation lanciert, die auf die Bedürfnisse von Einpersonenhaushalten ausgerichtet ist. Die Verpackung ist in der Mitte perforiert, sodass die Tortellini in zwei Portionen konsumiert werden können.

weitere Seafood-Artikel im Standardsortiment zu erhalten. Für das vegetarische Sortiment sind neue, innovative Produkte gefragt. Vor allem die Palette an veganen Produkten soll ausgebaut und das Potenzial für Innovationen im Bereich Tofu ausgeschöpft werden.

Im Pasta-Segment wird der Wettbewerb im laufenden Jahr intensiv bleiben. Die Preise werden sinken, während die Qualität weiter verbessert werden muss. Um konkurrenzfähig zu bleiben, sind Innovationen in der Produktqualität und im Bereich der Verpackungen gefragt. Vor diesem Hintergrund treibt Pastinella Projekte wie die Reduktion des Salzgehaltes, Optimierungen bei der Teigqualität, neue Verpackungsmaterialien oder auch neue Portionierungen voran. Durch die neu geschaffene Funktion der Gastroberater verstärkt Pastinella die Marktbearbeitung und Kundenpflege.

Das Kompetenzzentrum Le Patron setzt auch im laufenden Jahr auf die Kundentrends hin zu sehr frischen, qualitativ hochwertigen und gesunden Convenience-Produkten, die sowohl im Detailhandel als auch im Gastrobereich weiter anhalten. Entsprechend werden Produkte wie Ultrafrischmenüs, Fertigmenüs und Premium-Terrinen ausgebaut. Neben den Grossverteilern und Discountern wird Le Patron im Detailhandel zunehmend auch Convenience Stores bedienen. Mit einmaligen Konzepten und erfolgreichen Partnerschaften wird Le Patron den langjährigen Aufbau weiter vorantreiben. Im Gastrokanal gehören Mittagstische sowie Heime und Spitäler zu den interessantesten Wachstumssegmenten.



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	2011	Δ in %	2010
Umsatz mit Dritten	30 088		21 589
Umsatz mit anderen Segmenten	8 006		8 030
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	38 094		29 619
Erlösminderungen	-122		-173
Nettoerlös	37 972	+29.0%	29 446
Segment EBITDA	-3 438	+13.9%	-3 018
Abschreibungen – Sachanlagen	-1 147		-740
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-793		-843
Segment Ergebnis (EBIT)	-5 378	+16.9%	-4 601
Investitionen Anlagevermögen	1 523		1 684

Corporate

SAP-Strategie vorangetrieben

Im Geschäftsjahr 2011 hat ORIOR die SAP-Strategie weiter umgesetzt. Mit dem Ziel, eine integrierte Plattform für alle konzernübergreifenden Prozesse und die Shared Services zu schaffen, wurde der SAP-Standard innerhalb der Gruppe ausgerollt, Geschäftsprozesse wurden harmonisiert und bestehende Insellösungen, wo solche noch bestanden, aufgehoben oder an SAP angebunden. Bis Mitte 2012 werden die meisten Kompetenzzentren auf SAP-Standard umgestellt sein, was eine erhebliche Optimierung der Prozesse innerhalb der ORIOR Gruppe ermöglicht.

Erste Generalversammlung als börsenkotiertes Unternehmen

Am 6. April 2011 fand die erste Generalversammlung der ORIOR AG als Publikumsgesellschaft statt. Über 300 Aktionärinnen und Aktionäre fanden sich im Lake Side Casino Zürichhorn in Zürich ein und nahmen Kenntnis vom besten Jahresresultat in der Unternehmensgeschichte. Die Generalversammlung konnte deshalb eine Dividende von CHF 1.90 je Aktie bewilligen, was einer Ausschüttungsquote von 41.7% entspricht. Auch die übrigen Anträge des Verwaltungsrats wurden mit grossem Mehr angenommen. Die Mitglieder des Verwaltungsrats wurden für eine weitere Amtsperiode wiedergewählt. Beim anschliessenden Apéro wurden die Aktionäre mit Produkten aus dem ORIOR-Sortiment kulinarisch verwöhnt.

Gut besuchter Investorentag

Rund 30 institutionelle Investoren fanden sich am 23. September 2011 in den Kompetenzzentren Pastinella in Oberentfelden und Le Patron in Böckten ein. Sie folgten der Einladung der ORIOR zu ihrem erstmals durchgeführten Investorentag. Die Geschäftsleitung der ORIOR gewährte den Teilnehmenden Einblick in die zwei unterschiedlich aufgestellten Kompetenzzentren, welche die Breite der Aktivitäten und die Einmaligkeit der Gruppe widerspiegeln. Einerseits die hoch automatisierte Produktion in Oberentfelden, andererseits die artisanalen Verfahren in Böckten, kombiniert mit einer

ausgeklügelten Logistik. Neben den Produktionsbetrieben wurden den Teilnehmenden auch die Unternehmensstrategien und Geschäftsphilosophien auf Stufe ORIOR Gruppe und Kompetenzzentren erläutert.

Export

Marktumfeld

Auf den Exportmärkten der ORIOR war 2011 eine Verunsicherung der Konsumenten, ausgelöst durch die Schuldenkrise in der EU spürbar. Dennoch entwickelte sich der Markt für Bündnerfleisch sehr positiv mit hohen Wachstumsraten im ersten Semester, die sich in der zweiten Jahreshälfte etwas abschwächten. Grund dafür ist der Bedarf des Detailhandels nach authentischen Spezialitäten, die in Nischen gut positioniert und deshalb dem Preiskampf weniger ausgesetzt sind. Mit der Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» erfüllt ORIOR diesen Anspruch. Da die Preise für den Rohstoff Rindfleisch aus dem EU-Raum deutlich gestiegen sind, hat ORIOR die Preise parallel zu den Mitbewerbern angehoben. Nicht an die Konsumenten weitergegeben werden konnte hingegen der negative Effekt des starken Frankens.

Ebenfalls gut entwickelt hat sich die Nachfrage nach vegetarischen Convenience-Produkten, die ORIOR unter der Marke «Natur Gourmet» in Deutschland anbietet. Zwar traten einige neue Anbieter in den wachsenden Markt ein. Die Preise blieben jedoch weitgehend stabil. Der negative Wechselkurseffekt war allerdings ebenfalls spürbar.

Geschäftsgang

Das Exportgeschäft der ORIOR hat sich 2011 äusserst erfolgreich entwickelt. Das Absatzvolumen konnte um 45.1% gesteigert werden. In Franken betrug der Zuwachs 49.8%, in Euro gerechnet wären es sogar 67.8%. Wesentliche Wachstumsimpulse kamen vom Bündnerfleisch «Albert Spiess – Switzerland's Finest», das insbesondere in Frankreich auf eine hohe Nachfrage stiess. ORIOR konnte in der Folge die Kundenbasis in Frankreich, aber auch in

Deutschland erheblich verbreitern. Schlüsselfaktor für den Erfolg im Berichtsjahr war aber primär, dass die grosse Nachfrage jederzeit mit Bündnerfleisch von konstant hoher Qualität befriedigt werden konnte. Eine optimierte Planung über das ganze Jahr sowie Kapazitätssteigerungen bei der Albert Spiess AG schufen dafür die Voraussetzungen. Auch der Umsatz mit dem vegetarischen Sortiment konnte erneut gesteigert werden. Die Marke «Natur Gourmet» erzielte weitere Fortschritte in der Markterschliessung und gewann neue Kunden.

Highlights

Die Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» konnte 2011 in den Exportmärkten weiter etabliert werden. Die Thekenware, also die in den Geschäften vor Ort aufgeschnittenen Stücke, wird seit Mitte Jahr mit der Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» gekennzeichnet. Das «Natur Gourmet»-Sortiment wurde um drei neue Produkte erweitert: eine vegetarische Currywurst, einen Snackteller sowie ein vegeta-

risches «Würstchen» nach Nürnberger Art. An der weltgrössten Food-Messe ANUGA, die im Oktober 2011 in Köln stattfand, war ORIOR mit den Bündner Spezialitäten von «Albert Spiess – Switzerland's Finest» und den vegetarischen Produkten unter der Marke «Natur Gourmet» präsent. Die Europaplattform der ORIOR im französischen Haguenau wurde weiter ausgebaut, um die in den letzten 18 Monaten erfolgte Volumenverdoppelung zu bewältigen. Es wurden verschiedene Investitionen in Infrastruktur und Unterhalt getätigt und die administrativen Abläufe optimiert.

Ausblick

ORIOR erwartet, dass sich das Exportgeschäft im laufenden Jahr weiterhin gut entwickelt. Sowohl das Bündnerfleisch unter der Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» als auch das vegetarische Sortiment unter der Marke «Natur Gourmet» entsprechen dem Bedürfnis von Detailhandel und Konsumenten nach qualitativ hochwertigen Lebensmitteln. Obwohl auch andere Länder, wie beispielsweise Italien, Trockenfleisch anbieten, weist das Qualitätsprodukt Bündnerfleisch nach wie vor attraktive Perspektiven auf. Die Schweizer Herkunft ist auf den Exportmärkten der ORIOR ein gutes Verkaufsargument. Das «Natur Gourmet»-Sortiment wird laufend mit neuen vegetarischen Produkten erweitert. Darüber hinaus sollen künftig weitere Produktkategorien aus dem ORIOR Sortiment im grenznahen Ausland vermarktet werden.

ALBERT SPIESS – SWITZERLAND'S FINEST ERFOLG IM EXPORT



Bündnerfleisch aus dem Hause Spiess ist einer der Exportschlager von ORIOR. In Deutschland und vor allem in Frankreich ist das Bündnerfleisch so beliebt und angesehen, dass die Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» immer mehr auch an den Verkaufstheken prominent ausgestellt wird.

Logistik

Marktumfeld

Lineafresca, der Transportdienstleister der ORIOR Gruppe, war 2011 mit einem anspruchsvollen Marktumfeld konfrontiert. Die mangelnde Auslastung der im Markt vorhandenen Logistikkapazitäten führte zu einem intensiven Wettbewerb und sinkenden Tarifen. Als Qualitätsanbieter mit Fokus auf die gekühlte Feindistribution war Lineafresca nur bedingt zu Preiskonzessionen bereit.

Geschäftsgang

Der Geschäftsgang von Lineafresca im Jahr 2011 widerspiegelt die derzeitigen Herausforderungen des Marktumfelds. Bei den Drittkunden war ein leichter Rückgang des Nettoerlöses zu verzeichnen. Die ORIOR-Betriebe profitierten von Logistikkosten in der Feindistribution, die sehr kompetitiv waren. Wie schon im Vorjahr konnte die Lineafresca auch 2011 die Produktivität steigern.

Highlights

Lineafresca hat im Berichtsjahr Massnahmen zur Prozessoptimierung umgesetzt. Verschiedene Arbeitsabläufe wurden überarbeitet und nahtlos aufeinander abgestimmt, der Flottenumbau wurde abgeschlossen, und die Fahrzeugeinsätze werden neu mittels einer Optimierungssoftware geplant. Damit werden Überkapazitäten beim Fahrpersonal und bei den Fahrzeugen minimiert. Zudem wurde das Führungsteam der Lineafresca komplettiert.

Ausblick

Die marktbedingten Herausforderungen werden die Lineafresca auch 2012 beschäftigen. Angesichts des Konkurrenzdrucks können die Tarife für Drittkunden nicht erhöht werden. Vor diesem Hintergrund treibt Lineafresca die Massnahmen zur Prozessoptimierung und Kostenreduktion weiter voran.

LINEAFRESCA
FAHRZEUGFLOTTE AUF DEM NEUESTEN
STAND DER TECHNIK



Lineafresca hat 2011 die Erneuerung ihrer Fahrzeugflotte abgeschlossen. Alle Fahrzeuge entsprechen dem neuesten Stand hinsichtlich Leistungsfähigkeit und Umweltschutz. Mit der Euro-5-Norm wird die derzeit strengste Abgasnorm erfüllt. Die Anzahl Fahrzeuge wurde um 20% reduziert, die verfügbare Nutzlast hingegen beinahe verdoppelt. Die Routenplanung mittels modernster IT-Lösungen stellt sicher, dass die Einsätze bedarfssynchron erfolgen und Leerfahrten minimiert werden.

Corporate Responsibility

Unternehmerisches Handeln findet im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen statt. Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und die Gesellschaft stellen berechnigte Ansprüche an ein Unternehmen. ORIOR verpflichtet sich, die Interessen aller Bezugsgruppen gleichermassen zu berücksichtigen und ihre Tätigkeit an den Prinzipien der Nachhaltigkeit zu messen. Der vorliegende Corporate Responsibility-Bericht informiert über Grundsätze und Massnahmen der ORIOR Gruppe zugunsten von Aktionären, Kunden, Mitarbeitenden sowie der Umwelt und Gesellschaft.

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.

Vision Die ORIOR-Vision existiert nur in englischer Sprache.

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.

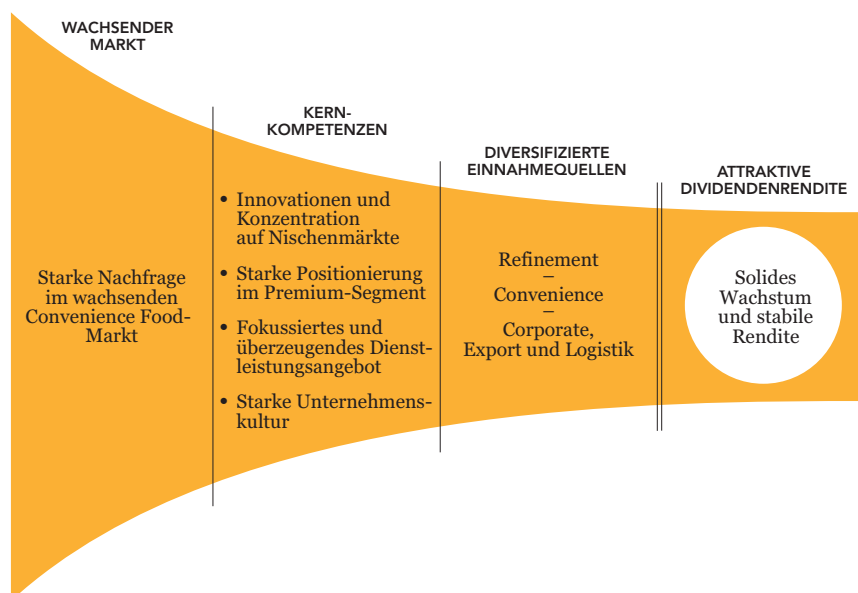
Aktionäre

Geschäftsmodell

ORIOR ...

- ist Schweizer Convenience-Food-Produzentin in einem **attraktiven Nischenmarkt**;
- ist mit fünf 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:



Strategie

Pionierrolle

- Permanente Analyse, um Marktmöglichkeiten zu identifizieren
- Das erste Unternehmen sein, welches neue Marktnischen erschliesst

Organisches und externes Wachstum

- Wachsen durch Marktdurchdringung in der Schweiz
- Expansion im Food Service-Bereich (Gastronomie)
- Export einzigartiger Produkte und starker Marken
- Selektive Akquisitionen und Partnerschaften in der Schweiz und im Ausland

Produktinnovation und Markenmanagement

- Permanente Stärkung der Produktinnovation als Wachstumstreiberin – First Mover Advantage
- Ausweitung und Verstärkung in überdurchschnittlichen Wachstumsfeldern (z. B. Fleischersatz usw.)
- Markenmanagement intensivieren, um den Markenwert noch weiter zu erhöhen
- Massgeschneiderte Kultur der Produktveredelung (Premiumisierung)

Operative Kompetenz und Profitabilität

- Überdurchschnittliche Rendite für Aktionäre erzielen
- Führende Position von ORIOR auf dem Schweizer Markt ausnutzen
- Verfahrensprozesse und Produktivität kontinuierlich und messbar verbessern
- Konsolidierung und Zentralisierung von Dienstleistungsprozessen, falls dies einen Effizienzgewinn bringt

Führungsstruktur/Synergien

- Schlanke Führungsstruktur und Entscheidungsprozesse
- Förderung der Markt- und Kostensynergien durch gegenseitigen Austausch und Lernen zwischen den Kompetenzzentren
- Permanente Investitionen in die Mitarbeitenden, um eine gut ausgebildete und motivierte Belegschaft aufrechtzuerhalten

Risikomanagement

- Proaktives Risikomanagement, um mögliche Probleme frühzeitig zu erkennen und anzugehen (permanente «what-if»- Szenarien)

Kunden und Konsumenten

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. Von den Kompetenzzentren der ORIOR Gruppe wurden Fredag, Le Patron, Pastinella und Rapelli auditiert und haben auf höchstem Niveau abgeschlossen.

ORIOR GRUPPE
INVESTORENHANDBUCH



ORIOR hat im November 2011 erstmals ein Investorenhandbuch publiziert. Anleger finden darin ausführliche Informationen, welche eine Beurteilung des Unternehmens ermöglichen. Das Investorenhandbuch steht auf der ORIOR-Website zum Download bereit. Es soll künftig regelmässig aktualisiert werden.

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». Die einzelnen Betriebe der ORIOR Gruppe werden nicht zuletzt auch von Kunden aus international agierenden Unternehmensgruppen auditiert.

Um den hohen Qualitätsanspruch der ORIOR auch auf der Beschaffungsseite zu gewährleisten, müssen die Lieferanten ebenfalls die strengen Anforderungen der Global Food Safety Initiative erfüllen. Diese Qualitätskriterien werden mit den Lieferantenvereinbarungen und Produktspezifikationen sowie mit Laboranalysen sichergestellt. Zudem ist

ORIOR der persönliche Kontakt zu ihren 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 Beurteilung. Lieferanten, die dieses Ziel verfehlen, müssen umgehend Verbesserungsmaßnahmen einleiten und werden nach einer kurzen Frist erneut kontrolliert.

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 überdurchschnittlich positive Resultate erzielen. Sollten dennoch Defizite in der Kundenzufriedenheit auftreten, werden diese umgehend und mit höchster Priorität behoben. Oft ergeben sich aus den Kundenbefragungen auch Anstöße für Innovationen.

Im Geschäftsjahr 2011 haben zum Beispiel Rapelli, Fredag und Pastinella Kundenumfragen durchgeführt. Dabei haben alle drei Kompetenzzentren sehr erfreuliche Ergebnisse erzielt.

ORIOR GRUPPE					
MARKENPORTFOLIO					
ORIOR REFINEMENT			ORIOR CONVENIENCE		
					
					
					
ORIOR EXPORT					

Markenführung

ORIOR führt eine Reihe bekannter Marken in ihrem Portfolio. Einige davon, wie zum Beispiel «Rapelli», 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 der Markenbekanntheit ergab, dass «Rapelli» eine gestützte Markenbekanntheit von 84% hat.

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.

Mitarbeitende

Mitarbeiterpolitik

ORIOR beschäftigt 2011 durchschnittlich 1 257 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 43 Nationen. Hinzu kommen jedes Jahr Hunderte von befristeten Arbeitsstellen, um die Spitzenzeiten abdecken zu können. In allen Betrieben gelten intern festgelegte Mindestlöhne.

Die ORIOR Gruppe ist sich bewusst, dass motivierte Mitarbeitende für den Erfolg des Unternehmens entscheidend sind. Entsprechend setzt sie sich für ein attraktives Arbeitsumfeld ein, in dem sich die Beschäftigten 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.

Für ORIOR zu arbeiten soll gleichermassen herausfordernd wie befriedigend sein. Die Mitarbeitenden sollen auf ihr Unternehmen stolz sein können – auch im Wissen, dass es eine der besten Referenzen innerhalb der Branche darstellt. Nicht zuletzt sorgen die kulturelle Vielfalt der Belegschaft und der einzigartige Spirit für eine Unternehmenskultur, die ORIOR als Arbeitgeberin so besonders 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 Dozenten vermittelt werden. Ein Teilnehmender durchläuft verschiedene aufeinander aufbauende Programme. Aus den Schulungseinheiten werden Projekte abgeleitet, die im Betrieb weiter thematisiert und praktisch umgesetzt werden. So können Theorie und Praxis in der Ausbildung ideal kombiniert werden. Die Ausbildungsthemen sind vielfältig und reichen von Führungskompetenz über Qualitätsmanagement bis hin zur Persönlichkeitsentwicklung. Das Schulungsprogramm wird aufgrund der spezifischen Bedürfnisse der Auszubildenden festgelegt.

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).

Programm für Lernende

Einen hohen Stellenwert besitzt bei ORIOR die Ausbildung und Förderung junger Menschen. Die Gruppe bietet Berufslehren für Fleischfachmann, Polymechaniker, 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. Alle geltenden Gesundheits- und Arbeitsschutzgesetze werden erfüllt, wenn nicht übertroffen. Darüber hinaus investiert die Gruppe in Verbesserungsmaßnahmen und in die Schulung der Mitarbeitenden. Die Kompetenzzentren verfügen über eigene Arbeitssicherheitsteam oder 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.

Diese Anstrengungen resultieren in einem deutlichen Rückgang der Unfallzahlen und der Ausfallzeiten. Diese konnten von 2010 auf 2011 um 36% bzw. 10% reduziert werden.

Interne Kommunikation

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

Als weitere Kommunikationsmittel stehen die Kunden- und Mitarbeiter-Zeitschrift «Fresh Appetizer», die rund zweimal jährlich erscheint, sowie das Intranet und interne Mitteilungen zur Verfügung.

Umwelt und Gesellschaft

Umweltleitbild

- Umweltbewusstsein ist eine Grundeinstellung. Respektvoller Umgang mit den Ressourcen und der Umwelt ist erklärtes Unternehmensziel.
- Wirtschaftlichkeit und möglichst geringe Umweltbelastung sind kein Widerspruch, sondern entwickeln sich immer mehr zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor (Unique Selling Points) 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 ORIOR grossen Wert auf Nachhaltigkeit legt, und beeinflussen mit ihrem Wirken unsere Ökobilanz positiv.

Nachhaltigkeit

Die ORIOR Gruppe hat in ihrem Umweltleitbild die Nachhaltigkeit im Sinne des respektvollen Umgangs mit den Ressourcen und der Umwelt als Ziel formuliert. Ein nachhaltig agierendes Unternehmen ist sowohl wirtschaftlich effizient als auch umweltbewusst. Zudem fügt es sich auch optimal in sein soziokulturelles Umfeld ein.

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.

ORIOR GRUPPE BEFREIUNG VON DER CO₂-ABGABE

Die ORIOR Gruppe hat in allen Kompetenzzentren den CO₂-Ausstoss in den letzten Jahren stark gesenkt. Das brachte eine weitgehende Befreiung von der CO₂-Abgabe. Spiess ist bereits seit 2008 von der CO₂-Abgabe befreit, Pastinella seit dem 1. Januar 2010. Rapelli hat mit der Energie-Agentur der Wirtschaft ein freiwilliges Abkommen zur CO₂-Reduktion unterzeichnet. Gestützt darauf wird Rapelli ab Herbst 2012 mit grösster Wahrscheinlichkeit ebenfalls CO₂-steuerbefreit sein.

Von den im Geschäftsjahr 2011 in den Kompetenzzentren umgesetzten Massnahmen sind die folgenden zu erwähnen:

- Rapelli konnte den Heizölverbrauch dank Verbrauchsoptimierungsmassnahmen und entsprechenden Investitionen senken. Durch die Installation von zwei Gasbrennern kann Rapelli Gas anstelle von Heizöl nutzen, wodurch auch der CO₂-Ausstoss im Jahr 2011 um 30% gesenkt werden konnte.
- Durch Investitionen mit gleichzeitiger Umnutzung und Optimierung der Schwitz- und Trocknungsräume konnte die Energieeffizienz der Spiess AG wesentlich gesteigert werden. Trotz deutlich höherem Produktionsvolumen ist der Ölverbrauch nur wenig angestiegen. Dies resultiert in einer Einsparung von über 200 Tonnen CO₂ pro Jahr.
- Fredag trieb den Ersatz des synthetischen Kältemittels Freon (R22) durch ein natürliches, klimaneutrales Kältemittel voran. Aus ökologischer Sicht stellt das eine massive Verbesserung dar, kann doch das Treibhauspotenzial bei der Kälteerzeugung um Faktor 1700 reduziert werden. Die Umstellung wird Ende 2012 zu 80% vollzogen sein.
- Pastinella hat ihre Energiebilanz ebenfalls durch die Inbetriebnahme einer neuen Kälteversorgung anstelle der bisherigen Freon-R22-Aggregate deutlich verbessert. Die gesamte Umstellung wird Mitte 2012 abgeschlossen sein. Dann wird sich der jährliche Stromverbrauch um ca. 500 000 KWh oder 13% verringern. Eine zusätzliche Reduktion des Stromverbrauchs in ähnlicher Höhe soll mittels Wärmerückgewinnungen erzielt werden. Den CO₂-Ausstoss konnte die Pastinella um 9% senken.
- Auch Le Patron konnte den CO₂-Ausstoss wiederum erheblich reduzieren, und zwar um 9%. Die Inbetriebnahme eines neuen Kochkutters in der Metzgerei, der kürzere Koch- und schnellere Abkühlzeiten bei weniger Stromverbrauch ermöglicht, eine neue, effizientere Layout-Gestaltung in der Bäckerei sowie eine neue Verpackungsmaschine mit niedrigerem Energieverbrauch haben diese Reduktion ermöglicht.

Die Vielzahl von Energieprojekten verbessert nicht nur die Energieeffizienz innerhalb der ORIOR Gruppe, sondern auch die Kostenbasis. So konnten beispielsweise in der Pastinella die Energiekosten pro Kilogramm Produkt in den letzten zwei Jahren um

rund ein Drittel reduziert werden, und in der Fredag wurde der Heizölverbrauch pro Produktionsmenge in den letzten sieben Jahren halbiert. Damit wird das Engagement für die Umwelt auch für die ORIOR zum Gewinn.

ORIOR GRUPPE
ORIOR LIEFERT BIOSTROM

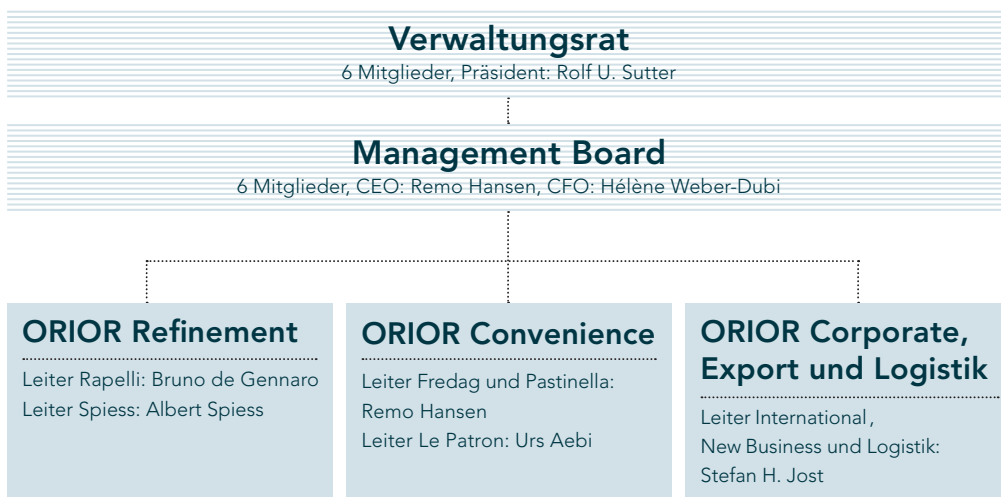
Le Patron hat 2011 sämtliche Produktionsauschüsse an eine Biogas-Anlage geliefert, um damit ökologischen Strom zu erzeugen. Auch Fredag und Pastinella führen ihre Lebensmittelabfälle, sofern sie nicht für Tiernahrung verwendet werden können, der Biogas-Herstellung zu. Aus den 2011 gelieferten Abfallmengen liessen sich 320000 KWh Strom produzieren – genug, um 91 Haushalte ein Jahr lang zu versorgen.

Corporate Governance-Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance-Grundsätze schützen die Interessen der Aktionärinnen und Aktionäre 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 2011.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur per 31. Dezember 2011



ORIOR AG, die Muttergesellschaft der ORIOR Gruppe, hat ihren Sitz in Zürich (Schweiz). Hinweise zur Valoren- und ISIN-Nummer sowie B orsenkaptalisierung 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.

Bedeutende Aktionäre

Gemäss Aktienregister per 31. Dezember 2011 sowie den erhaltenen Mitteilungen halten die folgenden Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
Capvis General Partner II Ltd. (Jersey)	1 062 832	17.94	Aktienregister 31.12.2011
DWS Investment GmbH (D)	590 000	9.96	Mitteilung 20.10.2011
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	341 389	5.76	Aktienregister 31.12.2011
Capital Group Companies, Inc. (USA)	230 000	3.88	Mitteilung 30.04.2010
Rolf U. Sutter (CH)	199 300	3.36	Aktienregister 31.12.2011
Schroder Investment (GB)	196 712	3.32	Mitteilung 23.12.2010
Credit Suisse Funds AG (CH)	192 884	3.26	Mitteilung 30.12.2011
Vanguard International Explorer Fund (USA)	179 304	3.03	Mitteilung 11.05.2010

Zwischen dem 1. Januar 2011 und dem 31. Dezember 2011 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert:

Publikationsdatum	Aktionär	Grund für Bekanntmachung	Neue Beteiligung
05. Februar 2011	Capvis General Partner II Ltd.	Ablaufen Lock-up	19.70%
27. April 2011	DWS Investment GmbH	Erwerb	10.002%
20. Oktober 2011	PEC Global Equity Fund und Valartis Swiss Small+Mid Cap	Veräusserung	< 3%
20. Oktober 2011	DWS Investment GmbH	Veräusserung	9.96%
30. Dezember 2011	Credit Suisse Funds AG	Erwerb	3.26%

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

Am 26. Januar 2012 wurde ORIOR AG darüber unterrichtet, dass Balfidor Fondsleitung AG per 23. Januar 2012 über 3.02% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

Der ORIOR AG sind per 14. Februar 2012 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	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
Ordentliches Aktienkapital	23 700 000	23 700 000	17 000 000
Bedingtes Aktienkapital	714 256	714 256	0
Genehmigtes Aktienkapital	4 761 704	4 761 704	0
Eigene Aktien	686 239	396 540	0

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 Beteiligungsplanes 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 Vorwegzeichnungsrecht 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 9. April 2012 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 beziehungsweise 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 gekauft. Im Jahr 2011 wurden insgesamt 5 635 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 51.41 erworben. Per 31. Dezember 2011 hält die ORIOR AG 14 145 eigene Namenaktien im Betrag von CHF 686 239, bewertet zu Erwerbspreisen.

Partizipations- und Genussscheine

Die ORIOR Gruppe hat keine Partizipations- oder Genussscheine 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 2011 sechs Personen an. Alle sechs Mitglieder des Verwaltungsrats sind nicht-exekutive 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 beziehungsweise zur ORIOR Gruppe.

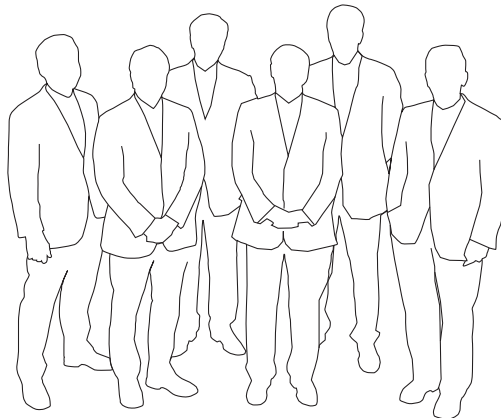
Veränderungen im Jahr 2011

Per 1. Mai 2011 übergab Rolf U. Sutter die operative Führung an Remo Hansen, den bisherigen Verantwortlichen der Kompetenzzentren Pastinella und Fredag. Rolf U. Sutter wurde an der konstituierenden Sitzung des Verwaltungsrats nach der Generalversammlung am 6. April 2011 zum neuen Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt. Rolf Friedli übernahm das Amt des Vize-Präsidenten.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2011, 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 Vorsitz des Nomination and Compensation Committee	2006*	2012
Rolf Friedli	1961	Vizepräsident Nomination and Compensation Committee	2006	2012
Erland Brügger	1966	Mitglied Audit Committee	2007	2012
Christoph Clavadetscher	1961	Mitglied Audit Committee	2007	2012
Edgar Fluri	1947	Mitglied Vorsitz Audit Committee	2010	2012
Anton Scherrer	1942	Mitglied Nomination and Compensation Committee	2007	2012

* von 1999 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe



Anton Scherrer Erland Brügger
Christoph Clavadetscher Rolf U. Sutter Edgar Fluri
Rolf Friedli

Rolf U. Sutter

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 des Unternehmens 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 bei der foroom Liegenschaften AG, Willisau.

Rolf Friedli

Rolf Friedli hält ein MBA der Universität Chicago. Von 1986 bis 1987 war er für das Investment Banking der 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 bei 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 Mitglied im Verwaltungsrat der Stadler Rail AG, Bussnang; Mitglied im Verwaltungsrat der Lista Holding AG, Erlen; Vize-Präsident des Verwaltungsrats der Benninger AG, Uzwil, und Mitglied des Global Advisory Board der University of Chicago, Chicago.

Erland Brügger

Erland Brügger verfügt über einen Master-Abschluss in Ökonomie der Universität St. Gallen (lic. oec. HSG) und trat 1992 nach Abschluss seiner Studien in eine Tochtergesellschaft der Unilever (Schweiz) AG ein, wo er zuletzt als Brand Manager für Lipton Ice Tea tätig war. 1996 übernahm er die Funktion eines Verkaufsmanagers bei der Wander AG. Zwei Jahre später wurde er Verkaufsmanager bei der Novartis Consumer Health Schweiz AG, eine Funktion, die er bis 2002 ausübte. Von 2002 bis April 2011 war er Managing Director der Wander AG und Mitglied des International Board von Twinings – Ovomaltine Worldwide. Gegenwärtig trägt Erland Brügger die Verantwortung als CEO der Rivella Gruppe.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Erland Brügger ist Mitglied des Vorstands der Promarca, Schweizer Markenartikelverband, Bern, und Mitglied des Vorstands des Vereins PET Recycling Schweiz, Zürich.

Christoph Clavadetscher

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 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 Christoph Clavadetscher ad interim die Führung der Möbel Hubacher AG. Seit 1. Juli 2011 trägt er die Verantwortung als CEO der Möbel Hubacher AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Christoph Clavadetscher ist Mitglied des Verwaltungsrats bei PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg; Mitglied des Verwaltungsrats bei Mercato Shop AG, Herisau, und Präsident des Verwaltungsrats bei Burger Käse AG, Ennetmoos.

Edgar Fluri

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 Boards 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 ist seit 1987 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, und Mitglied der Fachkommission für Empfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER).

Anton Scherrer

Anton Scherrer verfügt über einen Master-Abschluss sowie einen Dokortitel im Bereich Agraringenieurwesen der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich. Von 1968 bis 1991 war er in verschiedenen Forschungs-, Beratungs- und Führungsfunktionen in diversen Industrie- und Brauereiunternehmen in der Schweiz und im Ausland tätig, so unter anderem als Delegierter des Verwaltungsrats der Hürlimann Holding AG. Seit 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. Anton Scherrer übernahm 2005 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 Stiftungsrats der Stiftung Agrovision, Muri, und Mitglied des Capvis Industry Advisory Board der Capvis Equity Partners AG, Zürich.

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 die 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 2011 und dem 31. Dezember 2011 hielt der Verwaltungsrat zwölf Sitzungen ab, fünf davon per Telefonkonferenz. Zudem fand ein VR-Workshop statt. Es wurden keine Beschlüsse auf dem Zirkularweg gefasst. Die Sitzungen dauerten durchschnittlich rund 4.5 Stunden, die Telefonkonferenzen rund 30 Minuten, der Workshop 1.5 Tage. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats nahmen an allen Sitzungen, Telefonkonferenzen und dem VR-Workshop teil.

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. Mitglied 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 gehören zurzeit Edgar Fluri (Vorsitz, Finanzexperte), Erland Brügger und Christoph Clavadetscher 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 erforderlicher Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2011 und dem 31. Dezember 2011 tagte das Audit Committee viermal. Mit Ausnahme von Christoph Clavadetscher, der an der Sitzung vom 3. August 2011 nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder 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 2011 und dem 31. Dezember 2011 tagte das Nomination and Compensation Committee sechsmal. 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 den CEO übertragen. Dieser ist der Vorsitzende des Management Board und hat Weisungsrecht gegenüber den restlichen Mitgliedern. Die Mitglieder des Management Board führen die täglichen Geschäfte selbständig 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

2011 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. 2011 wurde der Prüfungsschwerpunkt auf den Prozess «Human Resources» 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, Mehrwerte zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Sie unterstützt das Unternehmen bei der Erreichung ihrer 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 geplanten 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. Im Jahr 2011 nahmen die internen Revisoren an drei Sitzungen 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. Ab 2011 wurde die Funktion teilweise ausgelagert und durch PricewaterhouseCoopers mit Unterstützung von Fachleuten aus dem Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen.

4 Management Board

Das Management Board 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 (MB) gehörten am 31. Dezember 2011 sechs Personen an.

Veränderungen im Jahr 2011

Per 1. Mai 2011 übergab Rolf U. Sutter die operative Führung an Remo Hansen, dem bisherigen Verantwortlichen der Kompetenzzentren Pastinella und Fredag. Rolf U. Sutter wurde an der konstituierenden Sitzung des Verwaltungsrats nach der Generalversammlung am 6. April 2011 zum neuen Präsidenten des Verwaltungsrats gewählt.

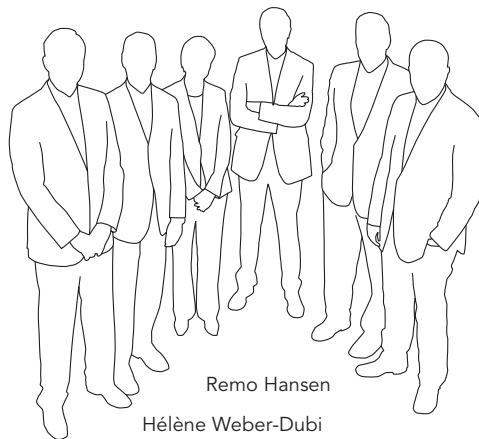
Per 7. Juni 2011 übernahm Stefan H. Jost, bisheriger Leiter Segment ORIOR Refinement, die Leitung International, New Business und Logistik. Der bisherige Leiter, Bruno Höltschi, verliess das Unternehmen nach langjähriger, erfolgreicher Tätigkeit.

Am 9. Dezember 2011 kündigte das Unternehmen an, dass Bruno de Gennaro, bisheriger Leiter Rapelli, per 1. Januar 2012 die Gesamtverantwortung für das Segment ORIOR Convenience sowie die Leitung des Kompetenzzenters Fredag von Remo Hansen übernehmen wird. Remo Hansen hatte diese Funktionen nach seiner Ernennung zum CEO der ORIOR bis zur Regelung seiner Nachfolge weiter geleitet.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung, 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 ab 01.05.2011 Leiter Fredag und Pastinella bis 01.05.2011	2001*
Hélène Weber-Dubi	1955	CFO	1999
Urs Aebi	1956	Leiter Le Patron	2006
Bruno de Gennaro	1957	Leiter Rapelli ab 01.01.2012: Leiter Segment ORIOR Convenience und Leiter Fredag	1998
Stefan H. Jost	1963	Leiter International, New Business und Logistik ab 07.06.2011 Leiter Segment ORIOR Refinement bis 07.06.2011	2010
Albert Spiess	1950	Leiter Spiess	2008
Bruno Höltschi	1965	Leiter International und New Business bis 07.06.2011	2006

* seit Mai 2011 CEO der ORIOR Gruppe



Remo Hansen
Hélène Weber-Dubi
Stefan H. Jost Bruno de Gennaro
Albert Spiess Urs Aebi

Remo Hansen

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. 1998 übernahm Remo Hansen die Leitung der 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 die operative Leitung als CEO der ORIOR Gruppe von Rolf U. Sutter.

Hélène Weber-Dubi

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.

Urs Aebi

Urs Aebi startete seine Laufbahn mit einer Berufslehre als Metzger. 1978 bis 1979 arbeitete er in der Verkaufsabteilung der Boucherie Suter SA, Villeneuve. 1979 wechselte er zu Hero Fleischwaren, bevor er 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, wo 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 Vize-Direktor des Unternehmens. 1995 wechselte er als Leiter Marketing und Verkauf zu Le Patron. Seit 1999 ist Urs Aebi Leiter von Le Patron und seit 2006 auch Mitglied des Management Board von ORIOR.

Bruno de Gennaro

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 Kompetenzzentrums Fredag übernommen. 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.

Stefan H. Jost

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. Zwei Jahre später 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: Mitglied des Vorstands der Swiss Convenience Food Association (SCFA).

Albert Spiess

Albert Spiess trat nach der Übernahme der Albert Spiess Holding AG durch die ORIOR Gruppe im Jahr 2008 als Leiter der Spiess Gruppe dem Management Board von ORIOR bei. Albert Spiess war seit 1987 CEO und Vorsitzender der Albert Spiess AG in Schiers, bei der er zuvor seit 1975 im Management tätig war. Von 1967 bis 1970 besuchte er eine Handelsschule in der Schweiz. Zwischen 1970 und 1975 absolvierte er eine Berufslehre als Metzger und bildete sich in Italien, Frankreich und Grossbritannien weiter.

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 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Inhalt und Festsetzungsverfahren der Entschädigungen und der Beteiligungsprogramme

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.

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 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe war. Die Entlohnung erfolgt in bar.

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 der vier Unternehmenskennzahlen Nettoerlös (5 bis 10%), EBITDA (40 bis 50%), Investitionen (5 bis 10%) und Netto-Umlaufvermögen (10%). 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, Wertsteigerungsinitiativen usw.). Die Entlohnung (fixer und variabler Anteil) erfolgt in bar.

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

Bis zum 31. Dezember 2011 bestanden keine Aktien- oder Optionspläne für die Mitglieder des Verwaltungsrats oder des Management Board. Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat von ORIOR einen Aktienplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Dieser Aktienplan wird am 3. Januar 2012 in Kraft treten. Siehe dazu die Erläuterungen unter «Mitarbeiterbeteiligungs- und Management-Incentive-Programme» im Corporate Governance-Bericht.

Entschädigungen an amtierende Organmitglieder

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

Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2011 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Anzahl Aktien per 31.12.2011	in %	Anzahl Aktien per 31.12.2010	in %
Rolf U. Sutter	199 300	3.36%	199 300	3.36%
Rolf Friedli	-	-	-	-
Erland Brügger	14 175	0.24%	14 175	0.24%
Christoph Clavadetscher	14 515	0.25%	14 515	0.25%
Edgar Fluri	4 000	0.07%	2 000	0.03%
Anton Scherrer	2 000	0.03%	14 175	0.24%
Remo Hansen	85 710	1.45%	85 710	1.45%
Hélène Weber-Dubi	85 830	1.45%	85 830	1.45%
Urs Aebi	85 000	1.43%	85 000	1.43%
Bruno de Gennaro	92 075	1.55%	92 075	1.55%
Stefan H. Jost	425	0.01%	425	0.01%
Albert Spiess	-	-	-	-
Bruno Höltschi	85 287	1.44%	86 540	1.46%
Total	668 317	11.28%	679 745	11.47%
Total ORIOR Aktien	5 925 000	100.00%	5 925 000	100.00%

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

Optionen

Es besteht kein Optionsplan.

Zusätzliche Honorare und Vergütungen

Es wurden im Geschäftsjahr 2011 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder des Management Board ausbezahlt.

Organdarlehen

Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Verwaltungsrats oder des Management Board erfolgt zu üblichen Marktkonditionen.

Die ORIOR Gruppe hat per 31. Dezember 2011 keine Darlehen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board oder an diesen nahestehenden Personen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

Mitarbeiterbeteiligungs- und Management-Incentive-Programme

Im Jahr 2011 gab es in der ORIOR Gruppe keine Beteiligungsprogramme für Mitarbeitende und Management. Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat von ORIOR einen Aktienplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Dieser Aktienplan wird am 3. Januar 2012 in Kraft treten.

Die Verantwortung und Definition des Mitarbeiteraktienplans sowie die Festlegung der Angebotsfristen, der Aktienangebote und der Sperrfristen obliegt dem Verwaltungsrat. Er kann die Verwaltung des Planes 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 jedem Teilnehmenden angebotenen Aktien liegt im Ermessen des Verwaltungsrats, welcher seine Entscheidung unter anderem auf die jeweilige quantitative und qualitative Zielerreichung 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 in 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.

Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board

Etwaige 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.

6 Mitwirkungsrechte Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretung

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 Bedürfnis 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.

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 6. April 2011 wurde Ernst & Young, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Roger Müller, 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	2011	2010
Revisionshonorar	325.0	325.0
Zusätzliche Honorare		
Steuerberatung	31.0	45.5
Rechtsberatung	0.0	23.5
Beratung zu Transaktionen	53.0	234.0
Sonstige verwandte Dienstleistungen	9.5	40.3
Total zusätzliche Honorare	93.5	343.3
Total	418.5	668.3

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

Bei der Beratung zu Transaktionen handelt es sich im Geschäftsjahr 2010 um einmalige Prüfungskosten im Zusammenhang mit dem IPO.

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 2011 nahmen die externen Revisoren an vier Sitzungen des Audit Committee 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 haben der CFO oder 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 Karin Dietrich 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	27. März 2012
Publikation Halbjahresergebnis 2012	23. August 2012

ORIOR GRUPPE
FINANZBERICHT 2011

ORIOR GRUPPE

KONSOLIDIERTE JAHRESRECHNUNG 2011

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	2011	Δ in %	2010
Umsatz	● 7	503 906		513 894
Erlösminderungen	● 7	-7 280		-8 369
Nettoerlös	● 7	496 626	-1.8%	505 525
Warenaufwand / Fremdleistungen		-304 011		-299 281
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate	● 8	8 039		-2 588
Personalaufwand	● 9	-89 537		-91 932
Übriger Betriebsertrag	● 10	594		1 296
Übriger Betriebsaufwand	● 11	-57 839		-58 832
EBITDA				
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		53 872	-0.6%	54 188
in % vom Nettoerlös		10.8%		10.7%
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	● 21	-11 486		-10 490
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	● 23	-3 171		-3 219
EBIT				
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		39 215	-3.1%	40 479
in % vom Nettoerlös		7.9%		8.0%
Finanzertrag	● 12	1 073		703
Finanzaufwand	● 13	-6 232		-8 742
Gewinn vor Steuern		34 056	+5.0%	32 440
in % vom Nettoerlös		6.9%		6.4%
Ertragssteuern	● 14	-5 895		-5 504
Reingewinn		28 161	+4.5%	26 936
in % vom Nettoerlös		5.7%		5.3%
Davon entfallen auf:				
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0
Aktionäre von ORIOR		28 161		26 936
Gewinn pro Aktie in CHF				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.76		4.99
Verwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.76		4.99
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000	● 15	5 914		5 402

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	2011	Δ in %	2010
Reingewinn	28 161	+4.5%	26 936
Währungsumrechnungsdifferenzen	38		183
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	38		183
Gesamtergebnis nach Steuern	28 199	+4.0%	27 119
Davon entfallen auf:			
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0		0
Aktionäre von ORIOR	28 199		27 119

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	31.12.2011	in %	31.12.2010	in %
Flüssige Mittel	● 16	35 293		45 298	
Wertschriften	● 17	204		207	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	● 18	45 579		44 979	
Sonstige Forderungen	● 19	2 791		2 220	
Vorräte	● 20	65 587		57 452	
Kfr. Steuerguthaben		0		13	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		640		892	
Umlaufvermögen		150 094	38.0%	151 061	38.8%
Sachanlagen	● 21	73 103		67 476	
Anlageliegenschaften	● 21	214		214	
Immaterielle Anlagen	● 23	171 968		170 415	
Latente Steueraktiven	● 29	40		16	
Anlagevermögen		245 325	62.0%	238 121	61.2%
Total Aktiven		395 419	100.0%	389 182	100.0%
Derivative Finanzinstrumente		2 909		2 234	
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	13 460		11 936	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	● 24	45 603		41 399	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	● 25	2 919		3 226	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten		5 029		8 570	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	● 26	18 841		21 191	
Kfr. Rückstellungen	● 28	289		32	
Kurzfristige Schulden		89 050	22.5%	88 588	22.8%
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	92 048		102 817	
Pensionsverpflichtungen	● 36	1 226		779	
Rückstellungen	● 28	2 120		2 599	
Latente Steuerverbindlichkeiten	● 29	23 995		24 092	
Langfristige Schulden		119 389	30.1%	130 287	33.5%
Fremdkapital		208 439	52.7%	218 875	56.2%
Aktienkapital	● 30	23 700		23 700	
Kapitalreserven (Agio)	● 30	56 663		67 900	
Eigene Aktien	● 31	-686		-397	
Gewinnreserven		107 133		78 972	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		170		132	
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital		186 980	47.3%	170 307	43.8%
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0	
Total Eigenkapital		186 980	47.3%	170 307	43.8%
Total Passiven		395 419	100.0%	389 182	100.0%

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktien- kapital	Kapital- reserven (Agio)	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Kumulierte Umrech- nungsdif- ferenzen	Den Aktio- nären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2010		17 000	0	0	52 036	-51	68 985	0	68 985
Reingewinn		0	0	0	26 936	0	26 936	0	26 936
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	0	183	183	0	183
Gesamtergebnis		0	0	0	26 936	183	27 119	0	27 119
Kapitalerhöhung	● 30	6 700	73 700	0	0	0	80 400	0	80 400
Transaktionskosten	● 30	0	-5 800	0	0	0	-5 800	0	-5 800
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	-397	0	0	-397	0	-397
Stand 31. Dezember 2010		23 700	67 900	-397	78 972	132	170 307	0	170 307
Reingewinn		0	0	0	28 161	0	28 161	0	28 161
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	0	38	38	0	38
Gesamtergebnis		0	0	0	28 161	38	28 199	0	28 199
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	-11 237	0	0	0	-11 237	0	-11 237
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	-289	0	0	-289	0	-289
Stand 31. Dezember 2011		23 700	56 663	-686	107 133	170	186 980	0	186 980

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	2011	2010
Reingewinn		28 161	26 936
Steuern	● 14	5 895	5 504
Abschreibungen / Impairment / Amortisationen	● 21/23	14 657	13 709
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		32	-665
Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen	● 10	-164	-766
Zinserträge	● 12	-40	-51
Dividendenerträge	● 12	-12	-14
Zinsaufwände	● 13	3 750	6 204
Veränderung Pensionsverpflichtungen	● 36	339	115
Veränderung Nettoumlaufvermögen		-8 430	-2 692
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Forderungen		-877	-5 167
– Vorräte		-8 126	1 217
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Verbindlichkeiten		1 984	-4 204
– Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		-1 411	5 462
Bezahlte Zinsen		-3 018	-4 123
Bezahlte Steuern		-9 944	-8 382
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		31 226	35 775
Erwerb von			
– Sachanlagen	● 21	-12 883	-13 325
– Immateriellen Anlagen	● 23	-1 606	-1 445
Veräußerung von			
– Sachanlagen	● 21	273	2 116
– Immateriellen Anlagen	● 23	0	0
Erwerb von Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	● 5	-3 033	0
Erhaltene Zinsen		37	46
Erhaltene Dividenden	● 12	12	14
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-17 200	-12 594
Zunahme von Finanzverbindlichkeiten	● 27	291	0
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	● 27	-12 171	-79 952
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	● 22	-600	-125
Kapitalerhöhung	● 30	0	80 400
Transaktionskosten Kapitalerhöhung	● 30	0	-5 800
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	-11 237	0
Rückkauf eigener Aktien	● 31	-289	-397
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		-24 006	-5 874
Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel		-9 980	17 307
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		-25	-225
Flüssige Mittel per 01.01.	● 16	45 298	28 216
Flüssige Mittel per 31.12.	● 16	35 293	45 298

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2011

1 Allgemeine Informationen

Die ORIOR AG und ihre Tochtergesellschaften (die «Gruppe») sind einer der 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 43 in 8008 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 22. Februar 2012 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 27. März 2012.

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 2011 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen

Das IASB hat Interpretationen, neue Bilanzierungsgrundsätze und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2011 gültig sind. Die nachfolgenden, eingeführten Neuregelungen zu IFRS hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsgrundsätze und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ORIOR Gruppe:

- IAS 32 – Änderungen – Klassifizierung von Bezugsrechten
- IFRIC 19 – Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente
- IAS 24 – Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen
- IFRIC 14 – Änderungen – Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestfinanzierungsbeiträgen
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Mai 2010

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 systematische Analyse ihrer Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde noch nicht vorgenommen. Die im Folgenden offengelegten voraussichtlichen Auswirkungen stellen daher lediglich eine erste Beurteilung durch den Verwaltungsrat dar:

Standard/Interpretation	Bezeichnung	Implikation	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch die Gruppe
Änderungen zu IFRS 7	Angaben bei Übertragungen von Vermögenswerten	*	1. Jul. 2011	Berichtsjahr 2012
Änderungen zu IAS 12	Latente Steuern: Realisierung von zugrundeliegenden Vermögenswerten	*	1. Jan. 2012	Berichtsjahr 2012
IFRS 9	Finanzinstrumente	***	1. Jan. 2015	Berichtsjahr 2015
IFRS 10	Konzernabschlüsse	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
IFRS 13	Bewertung zum beizulegenden Zeitwert	**	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
IAS 27	Separate Abschlüsse	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
IAS 28	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013

IAS 19 überarbeitet	Leistungen an Arbeitnehmer	****	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
Änderungen zu IAS 1	Darstellung einzelner Posten des sonstigen Ergebnisses	*	1. Jul. 2012	Berichtsjahr 2013
Änderungen zu IAS 32	Saldierung eines finanziellen Vermögenswerts und einer finanziellen Verbindlichkeit	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014
Änderungen zu IFRS 7	Angaben – Saldierung eines finanziellen Vermögenswerts und einer finanziellen Verbindlichkeit	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013

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

** Die Anwendung dieser Bilanzierungsgrundsätze/Änderungen wird sich voraussichtlich nicht erheblich auf die Vermögens- und Finanzlage oder Cash-Flow-Situation der Gruppe auswirken.

*** Der publizierte IFRS 9 (Finanzinstrumente) ist die erste Phase, in welcher das IASB den aktuellen Standard IAS 39 (Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung) ersetzt. In den Folgephasen wird das IASB die Themen Hedge Accounting und Wertminderungen von Finanzinstrumenten angehen. IFRS 9 regelt die Bilanzierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte und sieht hierfür zwei Bewertungskategorien vor: Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten und Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Die Zuordnung erfolgt bei der Ersterfassung. Dabei sollen die Aktiven ausgehend vom Geschäftsmodell des Unternehmens für die jeweiligen Aktiven und deren vertraglichen Zahlungsflüssen klassifiziert werden. Bei den Finanzverbindlichkeiten behält der Standard die meisten Anforderungen von IAS 39 bei. Daher wird die Anwendung der ersten Phase von IFRS 9 keine erheblichen Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte der Gruppe haben.

**** Im Juni 2011 wurde IAS 19 (Leistungen an Arbeitnehmer) angepasst. Die Auswirkungen daraus auf die Konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe sind die folgenden: Die Korridormethode wird künftig entfallen und die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste werden bei Entstehung sofort im sonstigen Ergebnis erfasst. Die bisher separat zu bestimmenden Grössen «Zinsaufwand» und «erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen» werden durch den Nettozinsaufwand/-ertrag ersetzt, welcher durch die Anwendung des Abzinsungssatzes auf der Nettoschuld/-vermögen des Plans berechnet wird. Basierend auf den Zahlen von 2011 würden die nicht erfassten Verluste von TCHF 14 311 per 31. Dezember 2011 das Eigenkapital nach Abzug von latenten Steuern um TCHF 11 120 verringern und die Pensionsverpflichtungen erhöhen. Die Pensionskosten nach Berücksichtigung von latenten Steuern würden im Betrag von TCHF 1448 erhöht werden. Die Gruppe ist dabei, die gesamten Auswirkungen der Änderungen, insbesondere aufgrund der Änderung in der Risikobeurteilung der Pläne, zu beurteilen.

Konsolidierung

1) Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d.h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gruppe die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Existenz und die Wirkung potenzieller Stimmrechte, die gegenwärtig ausübbar oder wandelbar sind, werden bei der Beurteilung, ob die Gruppe ein Unternehmen kontrolliert, miteinbezogen. 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

Per 1. Januar 2011 hat die Gruppe 100% der Anteile der Salumeria Keller SA in Maroggia übernommen. Im Weiteren hat die Gruppe per 1. April 2011 100% der Anteile der Bernatur GmbH in Mels übernommen. Weitere Details zu diesen Akquisitionen sind unter Anmerkung 5 zu finden. Die Bernatur GmbH wurde in 2011 mit der Fredag AG fusioniert. Abgesehen von der Akquisition der Salumeria Keller SA 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.

Nichtmonetäre Positionen, die gemäss Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse umgerechnet, die im Zeitpunkt der ursprünglichen Transaktionen massgeblich waren. Nichtmonetäre 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 abgeschriebenen 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.

Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen)

Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen) wird als zum Verkauf gehaltene Aktiven eingestuft und zum tieferen aus dem Buchwert oder dem beizulegenden Zeitwert, abzüglich der Veräußerungskosten, ausgewiesen. Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen) wird als zum Verkauf gehaltene Aktiven eingestuft, wenn ihr Buchwert durch ein Veräußerungsgeschäft statt durch permanente Nutzung erzielt wird. Diese Bedingung gilt nur dann als erfüllt, wenn die Veräußerung hoch wahrscheinlich ist und der Vermögenswert (oder die Veräußerungsgruppe) im gegenwärtigen Zustand zum unmittelbaren Verkauf zur Verfügung steht. Das Management muss einer Veräußerung zugestimmt haben und die voraussichtliche Veräußerung sollte innerhalb eines Jahres abgeschlossen werden.

Sachanlagen und immaterielle Anlagen, die als zum Verkauf gehalten eingestuft wurden, werden nicht mehr abgeschrieben.

Eigene Aktien

Erwirbt die Gruppe eigene Aktien, so werden diese zu Anschaffungskosten erfasst und vom Eigenkapital abgezogen. Der Kauf, Verkauf sowie die Ausgabe oder Vernichtung von eigenen Aktien wird erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungen ausgewiesen. Die Anschaffungskosten beinhalten die mit dem Erwerb der Anlage direkt zusammenhängenden Ausgaben. Später anfallende Kosten sind im Buchwert des Vermögenswerts enthalten oder werden als separater Vermögenswert bilanziert, wenn es wahrscheinlich ist, dass der mit der Anlage verbundene künftige wirtschaftliche Nutzen der Gruppe zufließt und die Kosten der Anlage zuverlässig bewertet werden können. 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 5 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 oder den Neubewertungsbetrag 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 immateri-

ellen Anlagen zu Anschaffungskosten, abzüglich kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungen, bilanziert.

Die betriebliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen wird entweder als endlich oder als unbestimmt bewertet.

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 Detailhandelssituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern

dominiert wird, ein Teil des erworbenen Kundenstamms eine unbegrenzbare Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil der Kunden über eine betriebliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben wird.

4) Produktionspatent

Das Produktionspatent wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Jahr 2008 erworben. Das Patent wurde für einen Zeitraum von 20 Jahren bis 2026 erteilt. Es wurde jedoch geschätzt, dass lediglich ein wirtschaftlicher Nutzen über 5 Jahre besteht. Daher wird der beizulegende Zeitwert seit dem Tag des Erwerbs über diesen Zeitraum abgeschrieben.

5) IT Software

Erworbene Software-Lizenzen 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 (drei bis fünf Jahre) abgeschrieben.

Kosten in Verbindung mit der Entwicklung oder Pflege von Software-Programmen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Kosten, die mit der von der Gruppe gesteuerten Entwicklung von identifizierbaren und individuellen Software-Produkten 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 Software-Programme 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 bestimmaren 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 abgeschlossene Geschäfte, 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 Cashflows des finanziellen Vermögenswerts hat, die sich verlässlich schätzen lässt. 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 Cashflows 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, 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 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 Bezug 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 Cashflows 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, seit dem 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 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 Versicherungsvertrages, 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 Mitarbeiter 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

Neben den staatlich geförderten Vorsorgeplänen hält die Gruppe zwei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen. Alle Mitarbeiter sind im Rahmen dieser Vorsorgeeinrichtungen versichert, die beide die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19 erfüllen.

Die wichtigste Leistung der Pläne ist die Altersrente. Die Pensionsleistungen werden über ein individuelles Sparkonto finanziert. Die Pläne legen einen Vorsorgebeitrag als Prozentsatz des versicherten Gehalts in Abhängigkeit vom Alter des Mitglieds der Pensionspläne fest. 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 Erwerbsunfähigkeitsrente ist als Prozentsatz des Jahresgehalts festgelegt. Die Witwenrente ist als Prozentsatz der hochgerechneten Altersvorsorge (ohne zukünftige Zinsen) definiert.

Die in der Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für die leistungsorientierten Pensionspläne ist der am Bilanzstichtag bestehende Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, abzüglich des Zeitwerts des Planvermögens, sowie kumulierte nicht erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste und nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand. 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.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die auf Anpassungen und Änderungen bei den versicherungsmathematischen Annahmen basieren und 10% des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens oder 10% der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung übersteigen, werden über das voraussichtlich durchschnittlich verbleibende Erwerbsleben der Mitarbeiter der Jahresrechnung belastet oder gutgeschrieben.

2) Abgangsentschädigungen

Der Geschäftsbereich Spiess Europe führt einen Plan, der im Fall einer Entlassung eine Abfindung vorsieht. Dieser Plan erfüllt die Voraussetzungen eines leistungsorientierten Vorsorgeplans gemäss IAS 19. Die Abgangsentschädigung ist als Prozentsatz des Jahresgehalts pro Dienstjahr festgelegt.

3) Bonuspläne

Eine Verbindlichkeit für Leistungen an Arbeitnehmer im Rahmen eines Bonusplanes 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 Mitarbeitern 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.

4) 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 erfasst werden und die Korridormethode keine Anwendung findet.

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 Vestingperiode 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.

Dividendenausschüttung

Die Dividendenausschüttung an die Aktionäre der Gesellschaft wird in der Jahresrechnung der Gruppe als Verbindlichkeit für die Berichtsperiode ausgewiesen, in der die Aktionäre der Gesellschaft die Dividenden genehmigt haben.

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 Betrages herangezogen werden, sind die, die zum Bilanzstichtag erlassen bzw. im Wesentlichen erlassen sind.

2) Latente Steuern

Latente Ertragssteuern werden unter Beizug 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, wenn 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 Erstattung 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 Betrages 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
- 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 Leasingvertrages 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. 0.3% (2010: 0.5%) des Umsatzes der Gruppe und 12.8% (2010: 11.4%) 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 die Berichtswährung 2011 gegenüber EUR und USD um 5% (2010: 5%) schwächer/stärker gewesen bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 2141 (2010: TCHF 1887) und das Eigenkapital um TCHF 60 (2010: TCHF 72) höher/geringer 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 kurzfristigen 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 kurzfristigen Darlehen den Änderungen der aktuellen Zinssätze ausgesetzt. Ferner sind die Zinssätze,

basierend auf dem Kreditrahmenvertrag der Gruppe, vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA und von der Eigenkapitalquote der Gruppe sowie vom LIBOR abhängig. Die Gruppenpolitik sieht vor, ihre 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% (2010: 0.2%) würde sich mit TCHF 66 (2010: TCHF 128) 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 20 536 (2010: TCHF 22 587) 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 1
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

in TCHF	Innerhalb 1 Jahr	Zwischen 1 und 2 Jahren	Zwischen 2 und 5 Jahren	Später als in 5 Jahren
2011				
Derivative Finanzinstrumente	0	1 342	1 567	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	12 937	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45 603	0	0	0
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten *	850	0	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	10 938	0	0	0
Finanzierungsleasing	801	765	1 790	195
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	13 250	77 000	0
2010				
Derivative Finanzinstrumente	0	0	2 234	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	11 916	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	41 399	0	0	0
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten *	529	0	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	11 855	0	0	0
Finanzierungsleasing	373	381	1 322	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	12 500	90 250	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.

in TCHF	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	2011	2010	2011	2010
Finanzielle Vermögenswerte				
Flüssige Mittel (LAR)	35 293	45 298	35 293	45 298
Wertschriften (AFVTPL)	204	207	204	207
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR)	45 579	44 979	45 579	44 979
Sonstige Forderungen (LAR)	631	477	631	477
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)	-2 909	-2 234	-2 909	-2 234
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten (OFL)	-12 659	-11 563	-12 791	-11 750
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	-801	-373	-801	-373
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL)	-45 603	-41 399	-45 603	-41 399
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL)	-850	-529	-850	-529
Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL)	-10 938	-11 855	-10 938	-11 855
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Dritte (OFL)	-89 298	-101 114	-90 250	-102 750
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	-2 750	-1 703	-2 750	-1 703

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	2011	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	204	78	126	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-2 909	0	-2 909	0

in TCHF	2010	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	207	81	126	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-2 234	0	-2 234	0

Während den am 31. Dezember 2011 und 2010 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 40 und 50% gehalten.

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Total Eigenkapital	186 980	170 307
Total Aktiven	395 419	389 182
Konsolidierte Eigenkapitalquote	47.3%	43.8%

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 2011 vorgenommen und diese wurde am 8. Dezember 2011 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.

4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen

Die Gruppe nimmt Schätzungen und Annahmen über die Zukunft vor, die ständig bewertet 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 Cashflow-Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cashflows 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, voraussichtliche Rendite aus Vermögenswerten, 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

Erwerb der Salumeria Keller SA

Die Gruppe hat per 1. Januar 2011 100% der Anteile der Tessiner Spezialitätenfirma Salumeria Keller SA in Maroggia übernommen. Das kleine aber traditionsreiche Familienunternehmen produziert unter der eigenen Marke «Val Mara» vor allem Tessiner Salami und Salametti. Die Gruppe beabsichtigt, die Spezialitäten der Salumeria Keller SA künftig über das Tessin hinaus auch im spezialisierten Detailhandel der übrigen Schweiz abzusetzen und dort auch die Premium-Marke «Val Mara» verstärkt zu positionieren.

Das Unternehmen ist mit seinen qualitativ hochstehenden Charcuterie-Spezialitäten im Tessiner Detailhandel und mit den Produkten der Marke «Val Mara» bei den Konsumenten stark verankert. Für den Bereich Refinement der ORIOR Gruppe stellt die Übernahme eine wertvolle Ergänzung mit erheblichem Wachstumspotenzial dar, mit der die Marktposition im Premium-Bereich weiter ausgebaut werden kann.

Erwerb der Bernatur GmbH

Die Gruppe hat per 1. April 2011 100% der Anteile des auf Naturprodukte ausgerichteten Unternehmens Bernatur GmbH mit Sitz in Mels (SG) übernommen.

Bernatur, der führende Schweizer Tofu-Produzent, zeichnet sich durch innovative Nischenprodukte höchster Qualität und eine attraktive Produktpalette aus. Bernatur ergänzt das Portfolio im Segment Convenience, welches selber eine Vielzahl von vegetarischen Fleischersatz-Produkten herstellt, auf ideale Weise.

Die beizulegenden Zeitwerte der zusammengefassten identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Salumeria Keller SA und der Bernatur GmbH stellten sich zum Erwerbszeitpunkt wie folgt dar:

in TCHF	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Flüssige Mittel	885
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	390
Sonstige kfr. Forderungen	27
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	41
Vorräte	411
Sachanlagen	763
Immaterielle Anlagen	1 651
Aktiven	4 168
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-172
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	-8
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	-267
Finanzverbindlichkeiten	-705
Rückstellungen	0
Pensionsverpflichtungen	-108
Latente Steuerverbindlichkeiten	-340
Fremdkapital	-1 600
Nettovermögen	2 568
Goodwill aus den Unternehmenserwerben	1 350
Gesamte Gegenleistung	3 918
Analyse des Zahlungsmittelabflusses aufgrund des Unternehmenserwerbs:	
Gesamte Gegenleistung	3 918
Mit den Unternehmen erworbene Zahlungsmittel	-885
Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss aufgrund der Unternehmenserwerbe	3 033

Der erfasste Goodwill resultiert aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss der Geschäftsaktivitäten. Der erfasste Goodwill ist steuerlich nicht abzugsfähig.

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TCHF 390. Keine der Forderungen aus Lieferung und Leistungen war wertgemindert und der gesamte vertraglich festgelegte Betrag ist voraussichtlich einbringlich.

Der Nettoerlös der übernommenen Gesellschaften seit ihren Akquisitionszeitpunkten beträgt zusammengefasst TCHF 4 087 und der Gewinnanteil am Gesamtergebnis seit Akquisitionszeitpunkt beträgt TCHF 261. Hätten die Unternehmenszusammenschlüsse beide zu Jahresbeginn stattgefunden, hätten sich die Nettoerlöse auf TCHF 4 604 und der Reingewinn auf TCHF 334 belaufen.

Die Transaktionskosten in Höhe von TCHF 38 wurden als Aufwand verbucht und werden im übrigen Betriebsaufwand ausgewiesen.

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 drei Verarbeitungs- und vier Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden und Tessin. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle 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 oder kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt vier Verarbeitungs-Betriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle 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 2011
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

2011

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Cor- porate, Export und Logistik	Anpassungen und Elimina- tionen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	283 193	190 625	30 088	0	503 906
Umsatz mit anderen Segmenten	23 101	2 277	8 006	-33 384 ¹	0
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	306 294	192 902	38 094	-33 384	503 906
Erlösminderungen	-4 024	-3 134	-122	0	-7 280
Nettoerlös	302 270	189 768	37 972	-33 384	496 626
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	28 495	28 941	-3 438	-126	53 872
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	-5 408	-4 931	-1 147	0	-11 486
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-2 296	-82	-793	0	-3 171
Segment Ergebnis (EBIT)	20 791	23 928	-5 378	-126	39 215
Netto – Finanzaufwand					-5 159
Gewinn vor Steuern					34 056
Segment Aktiven	282 691	83 557	183 928	-154 757 ^{1,2}	395 419
Segment Fremdkapital	210 657	33 227	10 798	-46 243 ^{1,3}	208 439
Investitionen Anlagevermögen	6 441	6 525	1 523	0 ⁴	14 489

2010

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Cor- porate, Export und Logistik	Anpassungen und Elimina- tionen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	287 620	204 685	21 589	0	513 894
Umsatz mit anderen Segmenten	16 526	2 195	8 030	-26 751 ¹	0
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	304 146	206 880	29 619	-26 751	513 894
Erlösminderungen	-3 612	-4 584	-173	0	-8 369
Nettoerlös	300 534	202 296	29 446	-26 751	505 525
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	25 613	31 593	-3 018	0	54 188
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	-4 922	-4 828	-740	0	-10 490
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-2 260	-116	-843	0	-3 219
Segment Ergebnis (EBIT)	18 431	26 649	-4 601	0	40 479
Netto – Finanzaufwand					-8 039
Gewinn vor Steuern					32 440
Segment Aktiven	281 175	86 314	177 835	-156 142 ^{1,2}	389 182
Segment Fremdkapital	211 495	35 605	10 931	-39 156 ^{1,3}	218 875
Investitionen Anlagevermögen	7 774	5 312	1 684	0 ⁴	14 770

¹ Inter-Segment Aktiven, Fremdkapital, Erlöse sowie Zwischengewinne werden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

² Segment Aktiven beinhalten keine Derivative und Beteiligungen. Diese werden auf Gruppenstufe verwaltet.

³ Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten. Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 108 417 (31.12.2011) bzw. TCHF 116 987 (31.12.2010) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁴ Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentsinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

in TCHF	2011	2010
Schweiz	476 431	494 469
Frankreich	23 393	14 172
Deutschland	1 858	2 213
Sonstige	2 224	3 040
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	503 906	513 894
Erlösminderungen	-7 280	-8 369
Nettoerlös	496 626	505 525

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

Anlagen nach Ländern

in TCHF	2011	2010
Schweiz	244 972	237 692
Frankreich	231	315
Deutschland	82	89
Sonstige	0	9
Total Anlagen	245 285	238 105

Die Anlagen umfassen Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 222 755 bzw. TCHF 75 857 (2010: TCHF 239 326 bzw. TCHF 74 721). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

7 Nettoerlös

in TCHF	2011	2010
Verkauf von Waren	500 635	510 281
Erbringung von Dienstleistungen	3 271	3 613
Umsatz	503 906	513 894
Erlösminderungen	-7 280	-8 369
Total	496 626	505 525

8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

in TCHF	2011	2010
Veränderung der Wertberichtigung Warenlager	-370	44
Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit	8 409	-2 632
Total	8 039	-2 588

9 Personalaufwand

in TCHF	2011	2010
Löhne und Gehälter	-75 120	-77 497
Sozialversicherungsbeiträge	-7 468	-7 816
Pensionsaufwand	-5 076	-4 759
Sonstige Personalaufwendungen	-1 873	-1 860
Total	-89 537	-91 932

10 Übriger Betriebsertrag

in TCHF	2011	2010
Sonstige betriebliche Erträge	430	530
Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen	164	766
Total	594	1 296

11 Übriger Betriebsaufwand

in TCHF	2011	2010
Unterhalt und Reparaturen	-7 901	-7 725
Betriebliche Aufwendungen	-2 967	-3 431
Energie und Entsorgung	-10 145	-9 381
Information und Kommunikation	-2 525	-2 538
Betrieblicher Mietaufwand	-9 572	-9 294
Versicherungsaufwand	-1 095	-891
Lizenzen, Abgaben, Gebühren	-739	-638
Fahrzeug- und Transportaufwand	-7 847	-9 419
Marketing- und Verkaufsaufwand	-11 369	-11 673
Verwaltungsratsentschädigungen	-868	-264
Administration	-2 811	-3 578
Total	-57 839	-58 832

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 2 206 (2010: TCHF 2 076) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

12 Finanzertrag

in TCHF	2011	2010
Zinsertrag – Dritte (LAR)	40	51
Dividendenertrag – Dritte (AFVTPL)	12	14
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	43	5
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	0	5
Gewinn aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten und derivativen Finanzinstrumenten (AFVTPL/LFVTPL)	0	4
Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	569	356
Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	409	268
Total	1 073	703

13 **Finanzaufwand**

in TCHF	2011	2010
Zinsaufwand – Dritte (OFL)	-3 678	-5 599
Zinsaufwand – Nahestehende Personen (OFL)	0	-586
Zinsaufwand – Finanzierungsleasing (OFL)	-72	-19
Bankgebühren und Kommissionen – Dritte (LAR/ OFL)	-466	-472
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	-675	-346
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	-3	0
Realisierte Kursverluste (LAR/ OFL)	-885	-1 298
Unrealisierte Kursverluste (LAR/ OFL)	-453	-422
Total	-6 232	-8 742

Im Rahmen des Börsengangs wurde mit den kreditgebenden Banken in der Vorjahresperiode ein neuer Kreditrahmenvertrag ausgehandelt. Mehr Angaben zum Kreditrahmenvertrag sind unter den Finanzverbindlichkeiten (Anmerkung 27) zu entnehmen. Durch die frühzeitige Ablösung des alten Kreditrahmenvertrages wurde der bilanzierte Restbetrag der Transaktionskosten im Betrag von TCHF 972 in der Vorjahresperiode als Finanzaufwand (Zinsaufwand – Dritte) ausgebucht.

14 **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	2011	2010
Laufender Steueraufwand	-6 356	-7 308
Laufende Ertragssteuern	-6 564	-7 333
Anpassungen von Steuern aus Vorjahren	208	25
Latenter Steueraufwand / -ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern	461	1 804
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen	110	33
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern	327	1 771
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Nutzung bzw. Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	24	0
Total	-5 895	-5 504

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	2011	2010
Gewinn vor Steuern	34 056	32 440
Durchschnittlich gewichteter Gruppensteuersatz von 17.4% (2010: 22.3%)	-5 932	-7 226
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	208	25
Änderung Wertberichtigung von latenten Steueraktiven	-551	-74
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	47	0
Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen	327	1 771
Sonstige	6	0
Total	-5 895	-5 504

Aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr veränderten Allokation der anfallenden Gewinne innerhalb der Gruppe sowie durch den Wegfall einer Steuerbelastung aus internen Dividendenerträgen reduziert sich der durchschnittlich gewichtete Gruppensteuersatz im Vergleich zum Vorjahr von 22.3% auf 17.4%.

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	2011	2010
Auf die Aktionäre von ORIOR entfallender Reingewinn	28 161	26 936
Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerten Gewinn pro Aktie	5 914	5 402
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	4.76	4.99

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) sowie von der Aktienkapitalerhöhung im Vorjahr (siehe Anmerkung 30) enthalten.

Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

16 Flüssige Mittel

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Bargeld, Postkonten und Checks	49	40
Bankguthaben	35 244	45 258
Total	35 293	45 298

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	31.12.2011	31.12.2010
Wertschriften	204	207
Total	204	207

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

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto – Dritte	45 577	44 978
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto – Nahestehende Personen	2	1
Total	45 579	44 979

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 84.9% (2010: 85.5%) der Forderungen noch nicht fällig sind.

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Noch nicht fällig	38 686	38 447
fällig 1–30 Tage	6 060	5 773
fällig 31–60 Tage	466	488
fällig 61–90 Tage	205	206
fällig 91–180 Tage	147	56
fällig 181–360 Tage	15	9
fällig mehr als 360 Tage	0	0
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto	45 579	44 979

Am 31. Dezember 2011 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 231 (2010: TCHF 323) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

in TCHF	Einzel Wertberichtigung	Pauschalierte Wertberichtigung	Total
Saldo per 31.12.2009	74	475	549
Zunahme	62	3	65
Abnahme	-74	-217	-291
Saldo per 31.12.2010	62	261	323
Zunahme	23	74	97
Abnahme	-62	-127	-189
Saldo per 31.12.2011	23	208	231

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 2011 sind Netto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrag von TCHF 40 733 (2010: TCHF 42 422) als Sicherheit für verzinssliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 27).

19 Sonstige kurzfristige Forderungen

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
MWST-Forderungen	2 006	1 476
VST-Forderungen	18	22
Sonstige kfr. Forderungen – Dritte	716	572
Sonstige kfr. Forderungen – Nahestehende Personen	0	5
Sonstige kfr. Forderungen – Sozialversicherungen	5	96
Vorauszahlungen – Dritte	46	49
Total	2 791	2 220

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 2011 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 631 (2010: TCHF 477).

20 Vorräte und Waren in Arbeit

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Rohmaterial zu Anschaffungskosten	17 030	16 068
Handelsprodukte zu Anschaffungskosten oder Nettoveräußerungswert	5 117	5 893
Halbfabrikate/Waren in Arbeit zu Herstellungskosten	24 643	22 456
Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräußerungswert	18 797	13 035
Total	65 587	57 452

Vom Gesamtbetrag der zum 31.12.2011 bilanzierten Handelsprodukte und Fertigfabrikate sind TCHF 937 (2010: TCHF 1565) zu ihrem Nettoveräußerungswert angesetzt.

Die als Aufwand erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 1755 (2010: TCHF 923) und sind unter «Warenaufwand / Fremdleistungen» und «Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2011 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterial in der Höhe von TCHF 10397 (2010: TCHF 10136) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 2440 (2010: TCHF 1546).

Per Ende 2011 und 2010 waren keine Vorräte als Sicherheit für aufgenommene Kredite verpfändet.

21 Sachanlagen

in TCHF	Produktions- maschinen	Einrich- tungen	IT Infrastruktur	Fahrzeuge	Sonstige und Anlagen im Bau	Land und Gebäude	Gebäude- anlagen im Bau	Total Sach- anlagen	Anlageliegen- schaften
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten									
Stand 01.01.2010	49 045	7 665	3 955	3 159	2 828	22 479	1 371	90 502	214
Zugänge	4 483	2 976	626	3 646	3 907	929	727	17 294	0
Abgänge	-309	-2	-361	-334	-6	-1 522	0	-2 534	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	1 998	496	134	0	-2 628	897	-897	0	0
Umgliederung zu immateriellen Anlagen	0	0	0	0	-46	0	0	-46	0
Effekt aus Wechselkursänderung	-17	-3	-4	-15	0	-52	0	-91	0
Stand 31.12.2010	55 200	11 132	4 350	6 456	4 055	22 731	1 201	105 125	214
Zugänge	5 309	2 046	193	2 866	5 297	579	177	16 467	0
Zugänge aus Akquisitionen	764	0	0	0	0	0	0	764	0
Abgänge	-198	-20	-18	-427	-11	0	0	-674	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	2 049	6	0	46	-2 101	47	-47	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	-3	0	0	-2	0	-8	0	-13	0
Stand 31.12.2011	63 121	13 164	4 525	8 939	7 240	23 349	1 331	121 669	214
Kumulierte Abschreibungen									
Stand 01.01.2010	-19 590	-3 403	-2 064	-1 513	-30	-1 894	0	-28 494	0
Abschreibungen	-6 513	-986	-880	-967	-20	-1 114	0	-10 480	0
Abgänge	278	1	382	328	2	309	0	1 300	0
Effekt aus Wechselkursänderung	8	1	2	4	0	10	0	25	0
Stand 31.12.2010	-25 817	-4 387	-2 560	-2 148	-48	-2 689	0	-37 649	0
Abschreibungen	-7 030	-1 114	-765	-1 541	-91	-945	0	-11 486	0
Abgänge	172	20	18	355	0	0	0	565	0
Effekt aus Wechselkursänderung	1	0	0	1	0	2	0	4	0
Stand 31.12.2011	-32 674	-5 481	-3 307	-3 333	-139	-3 632	0	-48 566	0
Impairment									
Stand 01.01.2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impairment	0	0	-10	0	0	0	0	-10	0
Abgänge	0	0	10	0	0	0	0	10	0
Stand 31.12.2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nettowert zum 01.01.2010	29 455	4 262	1 891	1 646	2 798	20 585	1 371	62 008	214
Nettowert zum 31.12.2010	29 383	6 745	1 790	4 308	4 007	20 042	1 201	67 476	214
Nettowert zum 31.12.2011	30 447	7 683	1 218	5 606	7 101	19 717	1 331	73 103	214

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich auf TCHF 166 982 (2010: TCHF 167 446).

Am Ende des Jahres 2011 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 1 024 (2010: TCHF 3 151).

Aus den Investitionen in Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 12 883 (2010: TCHF 13 325).

Am Ende des Jahres 2011 sind Hypotheken mit einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2010: TCHF 9 207) als Sicherheit für Finanzverbindlichkeiten bei Banken hinterlegt.

Anlageliegenschaften werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen, bewertet. Der beizulegende Zeitwert der Anlageliegenschaften beläuft sich auf TCHF 214 (2010: TCHF 214). In den Jahren 2011 und 2010 wurden keine damit verbundenen Mieterträge erzielt.

Der Nettobuchwert der geleasteten Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2011 TCHF 3 516 (2010: TCHF 2 066). Zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing sind unter Anmerkung 22 zu finden.

22 Leasing- und Mietverträge

Während der Berichtsperiode wurden im Segment Corporate, Export und Logistik neue Fahrzeuge mit einem Anschaffungswert von TCHF 1 847 (2010: TCHF 2 201) im Rahmen eines Finanzierungsleasings angeschafft. Die Fälligkeitsstruktur der gesamten zukünftigen minimalen Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten und deren Zinsanteil setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	885	422
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	2 697	1 804
Endfälligkeit später als 5 Jahre	196	0
Total	3 778	2 226
Zinsanteil	-227	-150
Total Finanzierungsleasing	3 551	2 076

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 600 (2010: TCHF 125) getilgt.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen:

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	6 904	7 274
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	29 287	27 384
Endfälligkeit später als 5 Jahre	45 947	54 034
Total	82 138	88 692

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen für Operating Leasing beliefen sich auf TCHF 7 242 (2010: TCHF 7 476).

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

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. Ab 2012, dem 6. Jahr des Mietleasingvertrages, wird die monatliche Miete relativ zur Änderung des nationalen Verbraucherpreisindex angepasst.

Die Leasingverträge haben vorgegebene Vertragslaufzeiten zwischen 10 und 18 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.

Die ausserbilanziellen Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen belaufen sich per Ende 2011 auf TCHF 82 138 (2010: TCHF 88 692).

23

Immaterielle Anlagen

in TCHF	Goodwill	Marken	Labels	Kunden- stamm	Produktions- patent	Software	Total
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
Stand 01.01.2010	82 318	25 257	28 660	29 055	7 680	5 664	178 634
Zugänge	0	0	0	0	0	1 458	1 458
Abgänge	0	0	0	0	0	-31	-31
Umgliederung von Sachanlagen	0	0	0	0	0	46	46
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	-4	-4
Stand 31.12.2010	82 318	25 257	28 660	29 055	7 680	7 133	180 103
Zugänge	0	0	0	0	0	1 724	1 724
Zugänge aus Akquisitionen	1 350	79	0	1 572	0	0	3 001
Abgänge	0	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	-1	-1
Stand 31.12.2011	83 668	25 336	28 660	30 627	7 680	8 856	184 827
Kumulierte Abschreibungen							
Stand 01.01.2010	0	0	0	-903	-2 829	-2 738	-6 470
Amortisationen	0	0	0	-516	-1 617	-1 086	-3 219
Abgänge	0	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	1	1
Stand 31.12.2010	0	0	0	-1 419	-4 446	-3 823	-9 688
Amortisationen	0	0	0	-516	-1 617	-1 038	-3 171
Abgänge	0	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2011	0	0	0	-1 935	-6 063	-4 861	-12 859
Nettowert zum 01.01.2010	82 318	25 257	28 660	28 152	4 851	2 926	172 164
Nettowert zum 31.12.2010	82 318	25 257	28 660	27 636	3 234	3 310	170 415
Nettowert zum 31.12.2011	83 668	25 336	28 660	28 692	1 617	3 995	171 968

Aus den Investitionen in immaterielle Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 1 606 (2010: TCHF 1 445).

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	31.12.2011	31.12.2010
ORIOR Refinement	75 811	75 811
ORIOR Convenience	7 857	6 507
Total	83 668	82 318

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 Cashflow-Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cashflows 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. 0.2 Prozentpunkten (2010: 0.3 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Abnahme der EBIT-Marge von ca. 0.2 Prozentpunkten (2010: Abnahme von 1.8 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% (2010: 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 8.2% (2010: 8.2%) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in der Höhe von 6.7% (2010: 6.7%) angesetzt.

Der erzielbare Betrag für den Goodwill wäre immer noch höher als der Buchwert und es müsste kein Wertminderungsaufwand ausgewiesen werden, wenn:

- die durchschnittlich geschätzte EBIT-Marge um 1.0 Prozentpunkte geringer gewesen wäre als die Schätzungen des Managements zum 31. Dezember 2011; oder

- die Wachstumsrate um 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cashflows 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	31.12.2011	31.12.2010
Marke Rapelli	13 700	13 700
Marke Ticinella	5 500	5 500
Marke Natur Gourmet	1 200	1 200
Marke Spiess	4 857	4 857
Marke Val Mara	79	0
Total	25 336	25 257

Abgesehen von der Marke Natur 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%	(2010: 1.0 – 3.0%)
– Wachstumsrate*	1.4%	(2010: 1.4%)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	8.2%	(2010: 8.5%)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.5% (2010: 8.8%).

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

Der erzielbare Betrag für die Marken wäre immer noch höher als der Buchwert und es müsste kein Wertminderungsaufwand ausgewiesen werden, 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 Cashflows angesetzt wurde, 9.2% betragen hätte.

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%	(2010: 1.4%)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.1%	(2010: 7.4%)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 7.3% (2010: 7.6%).

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

Der erzielbare Betrag für das Label wäre immer noch höher als der Buchwert und es müsste kein Wertminderungsaufwand ausgewiesen werden, 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 Cashflows 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 22889 (2010: TCHF 21317) eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil (TCHF 5803 per 31. Dezember 2011 bzw. TCHF 6319 per 31. Dezember 2010) über eine betriebliche

Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben wird. Der verbleibende Amortisationszeitraum des letzteren Kundenstamms beträgt noch 11 Jahre.

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 Cashflow-Prognosen einbezogen, die auf vom Management genehmigten Finanzplänen für einen Zeitraum von 5 Jahren basieren. Über die 5-Jahres-Frist hinausgehende Cashflows werden extrapoliert.

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

- Wachstumsrate* 1.4% (2010: 1.4%)
- Abzinsungsfaktor (WARA)** 8.2 – 8.3% (2010: 8.5%)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.4 – 8.5% (2010: 8.7%).

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

Der erzielbare Betrag für den Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer wäre immer noch höher als der Buchwert und es müsste kein Wertminderungsaufwand ausgewiesen werden, 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 Cashflows angesetzt wurde, 9.2 – 9.3% betragen hätte.

Die erfolgreiche Nutzung der Kundenbasis mit unbegrenzter 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	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Dritte	45 603	41 399
Total	45 603	41 399

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

25 Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Dritte	2 135	1 768
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen	74	157
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Sozialversicherungen	710	1 301
Total	2 919	3 226

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

Der Gesamtsaldo der «sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten – Dritter» per 31. Dezember 2011 beinhaltet finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 850 (2010: TCHF 529).

26 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	17 153	19 480
Ferien/Überzeit	1 494	1 830
Variable Lohnanteile	2 832	3 728
Kundenrückerstattungen	3 101	3 716
Wasser, Elektrizität	1 289	834
Marketing Beiträge	3 108	2 909
Sonstiges	5 329	6 463
Passive Rechnungsabgrenzungsposten – Nahestehende Personen	1 303	1 490
Passive Rechnungsabgrenzungsposten – Sozialversicherungen	385	221
Total	18 841	21 191

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2011 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 10 938 (2010: TCHF 11 855). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 5 329 (2010: TCHF 6 463) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 3 440 (2010: TCHF 4 396) und umfassen insbesondere Verbindlichkeiten für Unterhalt und Reparaturen, Logistik, Beratung und ausstehende Warenrechnungen. Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten in den sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten bestehen hauptsächlich aus Quellen-, Liegenschafts- und Kapitalsteuern.

27 Finanzverbindlichkeiten

in TCHF	Anmerkung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2011
31. Dezember 2011				
Kurzfristig – Dritte				
TCHF 291 Kontokorrentkredit		11.00%		291
TCHF 12 500 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	30/06/12 31/12/12	12 368
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30% – 5.69%		801
Total				13 460
Langfristig – Dritte				
TCHF 20 250 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	2013–2014	20 036
TCHF 70 000 abgesichertes Bankdarlehen	27 (b)	LIBOR + 1.5	30/09/14	69 262
TCHF 25 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)	27 (c)		30/09/14	0
TEUR 40 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)	27 (d)		2013–2014	0
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30% – 5.69%		2 750
Total				92 048
31. Dezember 2010				
Kurzfristig – Dritte				
TCHF 11 750 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	30/06/11 31/12/11	11 563
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.52% – 2.71%		373
Total				11 936
Langfristig – Dritte				
TCHF 32 750 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	2012–2014	32 229
TCHF 70 000 abgesichertes Bankdarlehen	27 (b)	LIBOR + 1.5	30/09/14	68 886
TCHF 25 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)	27 (c)		30/09/14	0
TEUR 40 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)	27 (d)		2012–2014	0
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.52% – 2.71%		1 703
Total				102 817

Im Rahmen des Börsengangs vom 2010 wurde mit den kreditgebenden Banken ein neuer Kreditrahmenvertrag ausgehandelt, welcher den bisherigen ersetzt hat. Am 29. April 2010 wurde der neue Kreditrahmenvertrag unterzeichnet, dessen Kreditobergrenze per Bilanzstichtag CHF 127.75 Mio. zuzüglich EUR 40 Mio. beträgt. Davon wurden am Bilanzstichtag CHF 25 Mio. und EUR 40 Mio. nicht beansprucht. Die Zinssätze des Kreditrahmenvertrages sind vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA, von der Eigenkapitalquote der Gruppe sowie vom LIBOR abhängig.

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

- (a) Die Bankkredite werden mit verpfändeten Forderungen in der Höhe von TCHF 40 733 (2010: TCHF 42 422) und mit einem Hypotheken-Pfandbrief bestehend aus einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2010: TCHF 9 207) besichert.

Es steht im Ermessen der Gesellschaft, die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen des Kreditrahmenvertrages 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 lediglich ein Betrag von CHF 12.5 Mio. (2010: CHF 11.75 Mio.), der innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig ist, als kurzfristig ausgewiesen.

Der Bankkredit wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 32 750	TCHF 32 404	31/01/12	1.53167

Die Kreditobergrenze von derzeit CHF 32.75 Mio. wird durch Teilzahlungen von CHF 12.5 Mio. in 2012 und CHF 13.25 Mio. in 2013 reduziert. Der verbleibende Betrag von CHF 7 Mio. muss im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

- (b) Die Sicherheiten und die Refinanzierungsbedingungen entsprechen den Angaben unter (a).

Der Bankkredit wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 70 000	TCHF 69 262	31/01/12	1.53167

Die Kreditobergrenze von derzeit CHF 70 Mio. kann bis zum September 2014 aufrecht erhalten werden.

- (c) Die Sicherheiten und die Refinanzierungsbedingungen entsprechen den Angaben unter (a).

Per 31. Dezember 2011 wurde die Kreditobergrenze von CHF 25 Mio. noch nicht in Anspruch genommen. Bis September 2014 kann der Kredit bis zur Obergrenze in Anspruch genommen werden.

- (d) Die Sicherheiten und die Refinanzierungsbedingungen entsprechen den Angaben unter (a).

Dieses nicht beanspruchte Bankdarlehen mit einer Kreditobergrenze von EUR 40 Mio. wurde um ein Jahr verlängert und kann bis zum 30. Juni 2012 bezogen werden. Von einem allfällig bezogenen Betrag muss bis zum Jahr 2013 jährlich 20% amortisiert werden. Der verbleibende Betrag muss im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

28

Rückstellungen

in TCHF	Dienstaltersgeschenke	Sonstige	Total
Stand 01.01.2010	2 046	978	3 024
Bildung	285	0	285
Inanspruchnahme	-214	-76	-290
Auflösung	-18	-370	-388
Stand 31.12.2010	2 099	532	2 631
Bildung	135	0	135
Umgliederung	0	390	390
Inanspruchnahme	-249	0	-249
Auflösung	-247	-251	-498
Stand 31.12.2011	1 738	671	2 409
Davon kurzfristig	232	57	289
Davon langfristig	1 506	614	2 120

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 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	31.12.2011	31.12.2010
Latente Steueraktiven	-40	-16
Latente Steuerverbindlichkeiten	23 995	24 092
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten	23 955	24 076

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

in TCHF	2011	2010
Eröffnungsbestand per 01.01.	24 076	25 880
Zugänge aus Akquisitionen	340	0
Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung	-461	-1 804
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., netto	23 955	24 076

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

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 2011 wurden aktive latente Ertragssteuern im Betrag von TCHF 24 (2010: TCHF 0) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 1 132 (2010: TCHF 1 660) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 3 015 (2010: TCHF 4 185), 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 0
- Kein Verfall: TCHF 3 015

Aus der finanziellen Restrukturierung einer ausländischen Tochtergesellschaft resultieren zusätzliche steuerliche Vorteile im Betrag von TEUR 1 400. Da deren Realisierung gemäss heutiger Beurteilung unsicher ist, wird auf die Ansetzung eines latenten Steueraktivums verzichtet.

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

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Vorräte	3 537	3 365
Sachanlagen	4 251	4 154
Immaterielle Anlagen	14 879	15 024
Weitere Anlagen	1 328	1 440
Verbindlichkeiten	0	109
Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten	23 995	24 092
Nutzen von Verlustvorträgen	-24	0
Verbindlichkeiten	-16	-16
Subtotal Latente Steueraktiven	-40	-16
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten netto	23 955	24 076

30 **Eigenkapital**

Am 22. April 2010 wurde das Aktienkapital im Rahmen des Initial Public Offering (IPO) durch die Ausgabe von 1 675 000 Namenaktien zu einem Emissionspreis von CHF 48 von TCHF 17 000 auf 23 700 erhöht und es wurden Kapitalreserven von brutto TCHF 73 700 geschaffen. Die anteiligen Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Börsengang beliefen sich total auf TCHF 5 997. Gemäss den Bestimmungen von IAS 32/39 konnten davon TCHF 5 800 direkt mit den Kapitalreserven (Agio) verrechnet werden, was zu Kapitalreserven von 67 900 führte.

Das Aktienkapital ist voll liberiert und besteht 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 2010	0	0.00	0
Käufe 01.01. – 31.12.10	8 510	46.60	397
Endbestand per 31. Dezember 2010	8 510	46.60	397
Anfangsbestand per 1. Januar 2011	8 510	46.60	397
Käufe 01.01. – 31.12.11	5 635	51.41	289
Endbestand per 31. Dezember 2011	14 145	48.51	686

32 **Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage**

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2010 wurde im April 2011 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 6. April 2011 bezahlt. Die Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende in Form einer Rückzahlung aus den Kapitaleinlagen von CHF 1.90 pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 11 237 ergab. Durch den Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip konnten diese Dividenden ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlt werden. Für das Geschäftsjahr 2009 wurde keine Dividende ausbezahlt.

Der Verwaltungsrat wird im März 2012 zuhanden der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von CHF 1.93 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 2011 und 2010 bestanden bzw. bestehen jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

Zins-Swaps – Die Nennwerte der ausstehenden Zins-Swaps per 31. Dezember 2011 beliefen sich auf TCHF 70 000 (2010: TCHF 70 000).

Am 31. Dezember 2011 lagen die Festzinssätze zwischen 1.59 und 1.83% (2010: zwischen 1.59 und 1.83%). Der variable Zins ist der 1-Monats-LIBOR für CHF.

35 Wechselkurse

Währung	Einheit	Durchschnittlicher Währungskurs		Stichtagskurs	
		2011	2010	31.12.2011	31.12.2010
EUR	1	1.2337	1.3822	1.2155	1.2507
USD	1	0.8877	1.0428	0.9391	0.9366

36 Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer

Pensionsverpflichtungen

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 Pensionsleistungen sehen die Pensionspläne Sterbegeld und langfristige Erwerbsunfähigkeitsleistungen für ihre Arbeitnehmer vor. Vermögen und Verbindlichkeiten werden in jedem Jahr von einem unabhängigen Experten für die berufliche Vorsorge berechnet. Gemäss IAS 19 wurde das Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert geschätzt und die Verbindlichkeiten wurden gemäss der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die aus Anpassungen und Änderungen bei den versicherungsmathematischen Annahmen basieren und 10% des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens oder 10% der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung übersteigen, werden über die voraussichtlich durchschnittlich verbleibende Dienstzeit der Mitarbeiter in der Jahresrechnung belastet oder gutgeschrieben.

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

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	-119 984	-114 463
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	104 457	106 373
(Unterdeckung) / Überdeckung	-15 527	-8 090
Davon nicht erfasste Gewinne / (Verluste)	-14 311	-7 320
Pensionsrückstellungen	-1 216	-770

Der Pensionsaufwand wird wie folgt bestimmt:

in TCHF	2011	2010
Dienstzeitaufwand	-6 719	-5 790
Zinskosten	-3 161	-3 612
Erwartete Erträge aus Planvermögen	4 803	4 643
Pensionsaufwand der Gesellschaft	-5 076	-4 759

Die Entwicklung der Verbindlichkeit wird in der Bilanz wie folgt ausgewiesen:

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Verbindlichkeit per 1. Januar	-770	-655
Pensionsaufwand der Gesellschaft	-5 076	-4 759
Beiträge Gesellschaft	4 739	4 645
Akquisitionen	-108	0
Verbindlichkeit per 31. Dezember	-1 216	-770

Die Berechnungen basieren auf folgenden Annahmen:

	31.12.2011	31.12.2010
Diskontierungszinssatz	2.50%	2.75%
Erwartete Lohnentwicklung	1.50%	1.50%
Erwartete Rentenentwicklung	0.5% / 2.00%	1% / 2.5%
Erwartete langfristige Rendite auf Planvermögen	3.50%	4.50%
Pensionsalter von Frauen	64	64
Pensionsalter von Männern	65	65
Durchschnittliche Fluktuation	15%	15%
Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Frauen	22.3	21.8
Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Männern	18.9	17.9

Die Entwicklung des Barwerts der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens und der nicht ausgewiesenen Gewinne/ (Verluste) ist wie folgt:

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar	-114 463	-103 200
Dienstzeitaufwand	-6 719	-5 790
Beiträge Arbeitnehmer	-3 099	-3 066
Zinskosten	-3 161	-3 612
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	711	-4 566
Ausbezahlte Leistungen	7 221	5 771
Akquisitionen	-474	0
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember	-119 984	-114 463

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar	106 373	103 176
Erwartete Erträge aus Planvermögen	4 803	4 643
Beiträge Arbeitnehmer	3 099	3 066
Beiträge Arbeitgeber	4 739	4 645
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	-7 702	-3 385
Ausbezahlte Leistungen	-7 221	-5 771
Akquisitionen	366	0
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember	104 457	106 373

Die effektive Rendite auf dem Planvermögen beträgt im Jahre 2011 TCHF -2899 (2010: TCHF 1258).

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2012 beläuft sich auf TCHF 4 775.

Die Kategorien des Planvermögens und die jeweilige voraussichtliche Rendite sind wie folgt:

Kategorien des Planvermögens	Erwartete Erträge		Erwartete Erträge	
	Anteil in %	Erwartete Erträge	Anteil in %	Erwartete Erträge
	31.12.2011		31.12.2010	
Flüssige Mittel	5.4%	1.0%	7.8%	2.0%
Obligationen	44.7%	2.1%	47.7%	3.5%
Aktien	26.6%	6.0%	25.2%	6.7%
Liegenschaften	18.3%	4.0%	16.8%	4.5%
Sonstige (Hedge Funds)	5.0%	4.0%	2.5%	4.5%
Total	100.0%	3.5%	100.0%	4.5%

Die Beträge des Barwerts der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, des Planvermögens und der erfahrungsbedingten Anpassung an die gegenwärtige und an frühere Berichtsperioden sind wie folgt:

in TCHF	2011	2010	2009	2008	2007
Leistungsorientierte Verpflichtungen	-119 984	-114 463	-103 200	-100 985	-89 390
Planvermögen	104 457	106 373	103 176	94 682	92 504
(Unterdeckung) / Überdeckung	-15 527	-8 090	-24	-6 303	3 114
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Pensionsverpflichtung	3 773	4 756	5 556	4 871	-967
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	-7 702	-3 385	1 176	-13 481	-2 328

Entlassungsabfindungen

Der Geschäftsbereich Spiess Europe führt einen Plan, der im Fall einer Entlassung eine Abfindung vorsieht. Dieser Plan erfüllt die Voraussetzungen eines leistungsorientierten Pensionsplans gemäss IAS 19. Die Entlassungsabfindung ist als Prozentsatz des Jahresgehalts pro Dienstjahr festgelegt.

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

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	-11	-9
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert	0	0
Überdeckung / (Unterdeckung)	-11	-9
Nicht erfasste Gewinne / (Verluste)	-2	-1
Pensionsrückstellungen	-10	-9

Die Annahmen werden wie folgt ermittelt:

	31.12.2011	31.12.2010
Diskontierungszinssatz	4.25%	5.25%
Erwartete Lohnentwicklung	3.00%	3.00%
Durchschnittliche Fluktuation	10.00%	10.00%
Rentalter	60	60

37 Aktienbezugsplan für Führungskräfte

Per 31. Dezember 2011 sowie per 31. Dezember 2010 war kein Aktienbezugsplan in Kraft.

Der Verwaltungsrat genehmigte einen neuen Mitarbeiterbeteiligungsplan, welcher am 3. Januar 2012 in Kraft tritt.

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» sowie die «Pensionskasse Metzger» werden als nahe stehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Per 31. Dezember 2010 besass Capvis General Partner II Ltd. 19.7% der Aktien von ORIOR. Gemäss Aktienbuch per 31. Dezember 2011 gehören ihr noch 17.94% der Aktien. Die weiteren bedeutenden Aktionäre sind im Anhang des Einzelabschlusses der ORIOR AG aufgeführt.

Der folgenden Tabelle ist ein Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen zu entnehmen:

in TCHF

Aktiven	Partner	31.12.2011	31.12.2010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Aktionäre	2	1
Vorausbezahlte Pensionskosten	Pensionskasse	0	5
Verbindlichkeiten	Partner	31.12.2011	31.12.2010
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	Pensionskasse	74	157
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Verwaltungsrat	205	182
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Management	1 098	1 308
Pensionsrückstellungen	Pensionskasse	1 226	779
Aufwände	Partner	2011	2010
Pensionsaufwand	Pensionskasse	-5 076	-4 759
Verwaltungsratsentschädigung	Verwaltungsrat	-868	-264
Zinsaufwand	Aktionäre	0	-586
Umsätze	Partner	2011	2010
Umsatz	Aktionäre	2	0

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 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe war. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2011 TCHF 3 945 (2010: TCHF 3 896). Die offengelegten Vergütungen sind nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	2011	2010
Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer	3 613	3 599
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	332	297
	3 945	3 896

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 2011 und zum 31. Dezember 2010 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 Jahresberichts sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2011 haben könnten.

43 **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

Firmenname	Ort	Land	Geschäftstätigkeit	Währung	Aktien- kapital (in 1000)	%Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2011	2010
Orior AG	Zürich	Schweiz	Muttergesell- schaft	CHF	23 700		
Orior Management AG	Zürich	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	100	100%	100%
Rapelli SA	Stabio	Schweiz	Premium Food	CHF	12 500	100%	100%
Salumeria Keller SA	Maroggia	Schweiz	Premium Food	CHF	250	100%	0%
Rapelli Italia S.R.L.	Varese	Italien	Premium Food	EUR	25	100%	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%
Weifang COFCO Fresico Ltd.	Weifang	China	Premium Food	USD	225	10%	10%
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	Hagenau	Frankreich	Premium Food	EUR	780	100%	100%
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	200	100%	100%



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 58 286 86 86
Fax +41 58 286 86 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 22. Februar 2012

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 66 bis 128) für das am 31. Dezember 2011 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 Rechnungs-

legungsmethoden, 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 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (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 vereinbare 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)



Andreas Blank
Zugelassener Revisionsexperte

ORIOR AG
JAHRESRECHNUNG 2011

Erfolgsrechnung

in TCHF	2011	2010
Lizenerträge	292	348
Zinserträge	1 894	1 810
– Dritte	11	10
– Konzerngesellschaften	1 883	1 800
Dividendenerträge	21 300	17 700
Total Erträge	23 486	19 858
Zinsaufwand	–1 195	–2 106
– Dritte	–684	–972
– Konzerngesellschaften	–511	–548
– Aktionäre	0	–586
Übriger Finanzaufwand	–426	–1 942
Übriger Aufwand	–2 078	–1 439
Abschreibungen	–2 979	–3 368
Steuern	–40	–29
Total Aufwendungen	–6 718	–8 884
Jahresgewinn	16 768	10 974

Bilanz

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Bankguthaben	5 600	8 482
Eigene Aktien	686	397
Sonstige Forderungen	982	754
– Dritte	37	18
– Konzerngesellschaften	945	736
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	147	20
Umlaufvermögen	7 415	9 653
Beteiligungen	64 410	64 410
Darlehen an Konzerngesellschaften	98 334	97 510
Immaterielle Anlagen	16 115	18 010
Kapitalerhöhungskosten	3 610	4 694
Anlagevermögen	182 469	184 624
Total Aktiven	189 884	194 277
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	12 500	11 750
– Dritte	12 500	11 750
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	365	264
– Dritte	101	12
– Konzerngesellschaften	264	252
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	515	530
Kurzfristige Schulden	13 380	12 544
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	43 890	54 650
– Dritte	20 250	32 750
– Konzerngesellschaften	23 640	21 900
Langfristige Schulden	43 890	54 650
Fremdkapital	57 270	67 194
Aktienkapital	23 700	23 700
Gesetzliche Reserven	64 718	75 117
– Kapitaleinlagereserven	62 463	73 700
– Allgemein gesetzliche Reserven	1 569	1 020
– Reserven für eigene Aktien	686	397
Freie Reserven	4 314	4 603
Gewinnreserven	39 882	23 663
– Vortrag aus Vorjahr	23 114	12 689
– Jahresgewinn	16 768	10 974
Total Eigenkapital	132 614	127 083
Total Passiven	189 884	194 277

Anhang der ORIOR AG

1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Solidarhaftung für Miete	81 127	87 827
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. Der ausgewiesene Betrag umfasst die zukünftigen Mieten bis ins Jahr 2025.		
Garantieverpflichtungen zugunsten Beteiligungsgesellschaften	70 498	70 498

2 Eigentumsbeschränkungen für eigene Verpflichtungen

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal TCHF 127 750 und TEUR 40 000 (davon sind per 31.12.2011 TCHF 102 750 beansprucht).		
– Sicherungszession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften	98 494	97 510

3 Wichtige Beteiligungen

Firmenname	Ort	Geschäftsbereich	Aktienkapital (in TCHF)	%Anteil Kapital und Stimmrechte	
				2011	2010
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 2010 wurden insgesamt 8510 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.60 gekauft. Im Jahr 2011 wurden insgesamt 5635 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 51.41 erworben. Per 31. Dezember 2011 hält ORIOR AG 14 145 eigene Namenaktien im Betrag von TCHF 686, bewertet zu Erwerbspreisen.

5 Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Bedingtes Aktienkapital	714	714
Genehmigtes Aktienkapital	4 762	4 762

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 Beteiligungsplanes 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 Vorwegzeichnungsrecht 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 9. April 2012 durch Ausgabe von maximal 1190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt maximal 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.

6 Risiko-Management

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 3-Jahresplanung der Gruppengesellschaften integriert. Die letzte Risikobeurteilung wurde im vierten Quartal 2011 durch die Geschäftsleitung vorgenommen und vom Verwaltungsrat der ORIOR AG am 8. Dezember 2011 diskutiert und genehmigt.

7 Eigenkapital

Im Zusammenhang mit dem Börsengang vom 22. April 2010 wurde das Aktienkapital durch die Ausgabe von 1 675 000 Namenaktien zu einem Emissionspreis von CHF 48 bei einem Nominalwert von CHF 4 pro Aktie um TCHF 6 700 auf TCHF 23 700 erhöht. Dadurch wurden Kapitaleinlagereserven von TCHF 73 700 geschaffen.

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

in TCHF	Aktienkapital	Kapital-einlage-reserven	Allgemein-gesetzliche Reserven	Reserven für eigene Aktien	Freie Reserven	Vortrag aus Vorjahr	Jahresgewinn	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2010	17 000	0	0	0	0	12 464	6 245	35 709
Gewinnverwendung	0	0	1 020	0	5 000	225	-6 245	0
Kapitalerhöhung	6 700	73 700	0	0	0	0	0	80 400
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	397	-397	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	10 974	10 974
Stand 31. Dezember 2010	23 700	73 700	1 020	397	4 603	12 689	10 974	127 083
Gewinnverwendung	0	0	549	0	0	10 425	-10 974	0
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	-11 237	0	0	0	0	0	-11 237
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	289	-289	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	16 768	16 768
Stand 31. Dezember 2011	23 700	62 463	1 569	686	4 314	23 114	16 768	132 614

8

Entschädigung Verwaltungsrat und Management Board

Sämtliche offengelegten Vergütungen an den Verwaltungsrat und das Management Board werden nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	Vergütungen Brutto	Vorsorge	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2011	Vergütungen Brutto	Vorsorge	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2010
Rolf U. Sutter ¹ Verwaltungsratspräsident	673 230	57 225	58 140	788 595	-	-	-	-
Rolf Friedli ² Vizepräsident des Verwaltungsrats	83 335	0	0	83 335	79 830	0	6 405	86 235
Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	4 385	57 720	47 895	0	3 845	51 740
Christoph Clavdetscher Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	4 385	57 720	47 895	0	3 845	51 740
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	51 805	0	2 495	54 300	51 765	0	2 455	54 220
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	80 000	0	6 580	86 580	59 870	0	4 805	64 675
Total Verwaltungsrat	995 040	57 225	75 985	1 128 250	287 255	0	21 355	308 610
Rolf U. Sutter ¹ CEO	-	-	-	-	753 100	57 401	53 508	864 009
Remo Hansen ³ CEO	591 790	45 145	46 785	683 720	-	-	-	-
Key Management	2 026 060	229 790	181 745	2 437 595	2 558 448	239 585	195 971	2 994 004
Total Management Board	2 617 850	274 935	228 530	3 121 315	3 311 548	296 986	249 479	3 858 013

¹ Bis 30.04.2011 CEO, ab 01.05.2011 Verwaltungsratspräsident

² Bis 30.04.2011 Verwaltungsratspräsident, ab 01.05.2011 Vizepräsident des Verwaltungsrats

³ Bis 30.04.2011 Leiter Pastinella & Fredag, ab 01.05.2011 CEO, im Vorjahr unter Key Management ausgewiesen

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2010 und 2011 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an die Mitglieder des Management Boards und des Verwaltungsrates sowie diesen nahe stehenden Personen gewährt.

9 Beteiligungen des Verwaltungsrats und des Management Boards

Der Verwaltungsrat und die Management Board Mitglieder halten folgende Aktien der ORIOR AG:

	Gesamtzahl an Aktien 2011	Gesamtzahl an Aktien 2010
Rolf U. Sutter ¹ Verwaltungsratspräsident	199 300	199 300
Rolf Friedli ² Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	0
Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats	14 175	14 175
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	14 515	14 515
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	2 000	14 175
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	4 000	2 000
Total Verwaltungsrat	233 990	244 165
Remo Hansen ³ CEO	85 710	85 710
Hélène Weber – Dubi CFO	85 830	85 830
Stefan H. Jost ⁴ Leiter International, New Business & Logistik	425	425
Bruno de Gennaro ⁵ Leiter Rapelli	92 075	92 075
Albert Spiess Leiter Spiess	0	0
Bruno Höltschi ⁶ Leiter International & New Business	85 287	86 540
Urs Aebi Leiter Le Patron	85 000	85 000
Total Management Board	434 327	435 580

¹ Bis 30.04.2011 CEO, ab 01.05.2011 Verwaltungsratspräsident

² Bis 30.04.2011 Verwaltungsratspräsident, ab 01.05.2011 Vizepräsident des Verwaltungsrats

³ Bis 30.04.2011 Leiter Pastinella & Fredag, ab 01.05.2011 CEO

⁴ Bis 07.06.2011 Leiter Segment ORIOR Refinement, ab 07.06.2011 Leiter International, New Business & Logistik

⁵ Bis 31.12.2011 Leiter Rapelli, ab 01.01.2012 Leiter Segment Convenience und Fredag

⁶ Bis 07.06.2011 Leiter International & New Business

10 Wichtige Aktionäre

Die ORIOR AG hat folgende Aktionäre mit einer Beteiligung von >5%:

Name	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
	31.12.2011	31.12.2010
Capvis General Partner II Ltd.	17.94%	19.70%
UBS Fund Management (Switzerland) AG	5.76%	5.45%
DWS Investment GmbH	9.96%	7.17%

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2011

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Vortrag aus Vorjahr	23 114	12 689
Jahresgewinn	16 768	10 974
Bilanzgewinn	39 882	23 663
Zuweisung an die gesetzliche Reserve	-840	-549
Vortrag auf neue Rechnung	39 042	23 114

Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven und verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus freien Reserven

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2012 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 1.93 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 11 408 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am Reingewinn 40.5% betragen. Mit Ausnahme der eigenen Aktien (per 31.12.2011 14 145) sind alle Aktien dividendenberechtigt.

in TCHF	31.12.2011	31.12.2010
Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven	11 408	11 241
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 1.93 je Namenaktie	-11 408	-11 241



Ernst & Young AG
Aeschengraben 9
Postfach
CH-4002 Basel

Telefon +41 58 286 86 86
Fax +41 58 286 86 00
www.ey.com/ch

An die Generalversammlung der
Orior AG, Zürich

Basel, 22. Februar 2012

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Orior AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Seiten 132 bis 138), für das am 31. Dezember 2011 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 Vorname 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 2011 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 vereinbare 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)



Andreas Blank
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

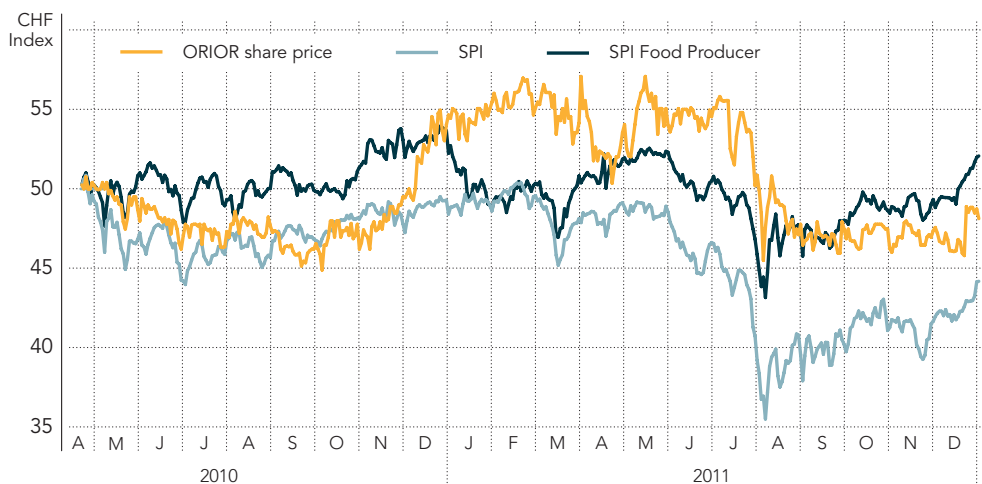
Anzahl Aktien per 31. Dezember		2011	2010
Ausgegebene Namenaktien	Anzahl	5 925 000	5 925 000
Nennwert pro Namenaktien	in CHF	4.00	4.00
davon eigene Aktien	Anzahl	14 145	8 510
Ausstehende Namenaktien	Anzahl	5 910 855	5 916 490

Börsenkennzahlen der Aktie		2011	2010
Jahresendkurs	in CHF	48.50	54.60
Jahreshöchst	in CHF	57.50	54.90
Jahrestiefst	in CHF	43.00	44.60
Ø Handelsvolumen pro Tag	Anzahl	6 033	13 349
Börsenkapitalisierung am Jahresende	in CHF Mio.	287.4	323.5

Kennzahlen der Aktie		2011	2010
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.76	4.99
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.76	4.99
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	5.28	6.62
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	31.62	31.53
Dividende pro Aktie	in CHF	1.93	1.90
Ausschüttungsquote	in %	40.5	41.7
Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern		10.19	10.94
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 914	5 402

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

Kursentwicklung



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 2011 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 1.93 pro Aktie. Die für das Geschäftsjahr 2011 beantragte Dividende entspricht 40.5% des Reingewinns.

Unternehmenskalender

	Datum	Ort
Generalversammlung	27.03.2012, 10.00 Uhr	Zürich, Lake Side Casino
Halbjahresergebnis 2012	23.08.2012	Zürich

Kontaktinformationen

Anschrift

ORIOR AG
Dufourstrasse 43
CH-8008 Zürich
Mail: investors@orior.ch
www.orior.ch

Investor Relations

Karin Dietrich
Tel: +41 44 308 65 13
Mail: investors@orior.ch

Impressum

Herausgeberin
ORIOR AG
Dufourstrasse 43
CH-8008 Zürich

Konzeption/Gestaltung
hilda design matters,
Zürich

Fotografie
Jos Schmid, Zürich
Hans-Jörg Walter, Zürich
Martin Stollenwerk, Zürich

Satz und Druck
Neidhart + Schön Group,
Zürich

Dieser Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Massgebend ist die deutsche Version.



klimaneutral gedruckt 
www.nsgroup.ch

ORIOR AG
Dufourstrasse 43
CH-8008 Zürich
Tel: +41 44 308 65 00
info@orior.ch
www.orior.ch



Rapelli SA
Via Lavaggio 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@spiess-schiers.ch
www.spiess-schiers.ch



Salumeria Keller SA
Viale Baldassarre Longhena
CH-6817 Maroggia
Tel: +41 91 649 73 79
salkeller@ticino.com
www.salkeller.com



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



Lineafresca
Logistic AG
Dammstrasse 2
CH-4901 Langenthal
Tel: +41 62 919 80 80
info@lineafresca.ch
www.lineafresca.ch



ORIOR
Spiess Europe
2, Allee Joseph Bumb
F-67500 Haguenau
Tel: +33 3 889 06 990
spiess-europe@wandadoo.fr
www.spiess-schiers.ch