

ORIOR

EXCELLENCE IN FOOD



2020 **ORIOR Gruppe**
HALBJAHRESBERICHT

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe, die Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut. Die Genusswelt von ORIOR umfasst etablierte Unternehmen und bekannte Marken mit führenden Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland.

Erklärtes Ziel von ORIOR ist die stetige Wertsteigerung für alle Stakeholder. Die Nähe zum Kunden, enge Partnerschaften, eine schlanke und agile Gruppenstruktur sowie das intradisziplinäre ORIOR Champion-Modell bilden die Grundlage, um mit innovativen Produkten, Konzepten und Services den Markt an vorderster Front zu gestalten. Motivierte Mitarbeitende, die Freude haben an ihrem täglichen Tun und für sich und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen, sind der Schlüssel, um Ausserordentliches zu erreichen.

Mit unermüdlichem Engagement streben wir nach Einzigartigkeit und bester Qualität, um Konsumentinnen und Konsumenten immer wieder mit kulinarischen Erlebnissen zu überraschen. Dafür steht unser Anspruch: **Excellence in Food.**

Inhalt

Aktionärsbrief	2
Halbjahreszahlen 2020	7
Anhang zum Halbjahresbericht	12
Aktieninformationen	16

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

ORIOR präsentiert ein im Rahmen der Corona-Pandemie gutes erstes Halbjahr 2020 – dank breiter Aufstellung, flexibler und agiler Strukturen, dank der Nähe zum Markt und dank einer guten Entwicklung in den ersten zweieinhalb Monaten des Geschäftsjahrs. Der Geschäftsverlauf wird wesentlich beeinflusst von den behördlichen Anordnungen und den damit verbundenen eingeleiteten Massnahmen zum Schutz der Mitarbeitenden sowie zur Sicherstellung der Lieferbereitschaft. Daraus folgten Veränderungen im Produkt- und Kanalmix mit Überperformance des Detailhandels sowie faktischem Stillstand des auf die Reisegastronomie spezialisierten Unternehmens Casualfood und teilweise massiven Umsatzeinbrüchen im Food Service.

Im ersten Halbjahr 2020 erwirtschaftete die ORIOR Gruppe einen Nettoerlös von CHF 287.4 Mio., was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 2.8% entspricht. Organisch konnte der Umsatz um – im Kontext der schwierigen Lage – gute 0.2% gesteigert werden. Getragen wird dieses organische Umsatzwachstum von den beiden Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR International. Haupttreiber ist einerseits die stark erhöhte Nachfrage im Detailhandel aufgrund veränderter Konsumbedürfnisse im Kontext der behördlichen Massnahmen. Andererseits entwickelte sich der Food Service-Bereich nach dem Lockup im Mai auf tiefem Niveau, jedoch besser als erwartet. In Summe konnten die teilweise massiven Einbrüche im Food Service-Bereich (Gastronomie, Grosshandel, Take-away, Event-Catering, Kantinen, Schulen und Mittagstisch) organisch überkompensiert werden. Der Akquisitionseffekt betrug auf Gruppenstufe 4.0% und reflektiert die Übernahme der zweiten Tranche an Casualfood und damit die Vollkonsolidierung seit Herbst 2019. Negativ beeinflusst wird der Gruppenumsatz durch einen Wechselkurseffekt von -1.4%.

2

Der EBITDA reduzierte sich um CHF 4.9 Mio. auf CHF 23.5 Mio., entsprechend einer EBITDA-Marge von 8.2%. Gründe für diese Entwicklung sind einerseits Einmalkosten im Zusammenhang mit den eingeleiteten umfassenden Massnahmen zum Schutz der Mitarbeitenden sowie die Sicherstellung der Lieferbereitschaft. Für die Umsetzung der weitgehenden Massnahmen wie beispielsweise zusätzliche Schutzvorrichtungen in der Produktion und in den Pausenräumen oder Umstellung von Eingangs- und Umkleieräumen mussten neben erheblichen – grösstenteils einmaligen – Zusatzkosten zeitweise auch erhöhte Absenkraten (vulnerable Personen) und Verlangsamungen der Prozesse in Kauf genommen werden. Durch die behördlich angeordneten Massnahmen mit eingeschränkter Reise- und Bewegungsfreiheit veränderte sich das Konsumverhalten, was sowohl auf den Produkt- als auch auf den Kanalmix Einfluss hatte. Die Nachfrage im Detailhandel erhöhte sich generell und insbesondere bei Marken- und Kernprodukten in den Bereichen Refinement, Frischpasta und Vegi sowie bei Biotta Säften. Aktionstätigkeiten sowie Sortimente wurden vorübergehend gekürzt oder gestrichen. Gleichzeitig sank der Absatz von Fertigménüs – auch begründet durch das Arbeiten im Homeoffice und mehr Zeit zum Selberkochen. Andererseits führte der Lockdown mit der Schliessung der Gastronomie zum kompletten Produktionsstopp ganzer Angebotssortimente. Dank flexibler und agiler Strukturen ist es gelungen, die Produktion innert kürzester Zeit auf die Verschiebungen und Umschichtungen der nachgefragten Produkte umzustellen und der wesentlich erhöhten Nachfrage aus dem Detailhandel gerecht zu werden, was in der Übergangsphase jedoch entsprechende Zusatzkosten mit sich brachte. Das im Gruppenkontext relativ tiefermargige Segment Refinement konnte in der Berichtsperiode ein im Rahmen dieser ausserordentlichen Krise sehr gutes organisches Wachstum erwirtschaften. Parallel dazu verlor das generell höhermargige Segment Convenience unter den genannten veränderten Konsumbedürfnissen sowie aufgrund des Umsatzeinbruchs im Food Service-Bereich. Auch diese Veränderung im Produkt- und Kanalmix wirkt sich auf die Gruppenrentabilität aus. Schliesslich drückt die fast zum Stillstand gekommene, im Herbst 2019 in die ORIOR Gruppe integrierte Casualfood zusätzlich und wesentlich auf alle wichtigen Kennzahlen.

Unmittelbar eingeleitete Sparmassnahmen, zeitlich begrenzte Möglichkeiten wie beispielsweise Kurzarbeit sowie einmalige Versicherungsleistungen können die genannten Negativtreiber nur teilweise auffangen. Das operative Ergebnis (EBIT) wird zusätzlich beeinflusst durch akquisitionsbedingte Abschreibungen und resultiert bei CHF 10.0

Mio., was einem Minus gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode von CHF 7.4 Mio. entspricht. Der Reingewinn reduzierte sich um CHF 5.7 Mio. auf CHF 8.3 Mio., auch aufgrund positiver Einmaleffekte auf die Ertragssteuern in der Vorjahresvergleichsperiode.

Der operative Cash Flow betrug in der Berichtsperiode CHF 9.6 Mio. (H1 2019: CHF 20.8 Mio.). Haupttreiber sind neben der Gewinnentwicklung die erst im Juli 2020 ausbezahlten Corona-bedingten Versicherungsleistungen. In der Folge lag auch die Cash Conversion mit 40.9% kurzfristig bedeutend unter dem mehrjährigen Mittel (H1 2019: 73.3%).

ORIOR Segment Convenience

Das Segment Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta erreichte im 1. Halbjahr 2020 einen Nettoerlös von CHF 95.2 Mio., was einer Reduktion gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode von –3.9% entspricht. Allen vier Kompetenzzentren gelang ein erfolgreicher Start ins 2020 mit guter Entwicklung sowie positiven Impulsen für die weiteren Monate. Die behördlichen Massnahmen im Zusammenhang mit Corona führten dann jedoch zu teilweise massiven Einbrüchen im Food Service-Bereich und davon abgeleitet auch zu veränderten Konsumbedürfnissen mit mehr Zeit zum Selberkochen. In der Folge wurden vor allem die mit grossen Anteilen auf Food Service ausgerichteten Unternehmen Fredag und Le Patron hart getroffen. Während Fredag gleichzeitig gutes Upside im Retailbereich erlebte und der Lockup der Gastronomie besser als erwartet anlief, musste Le Patron aufgrund der veränderten Konsumbedürfnisse zusätzlich zu ausbleibenden Event-Caterings und langsam anlaufenden Umsätzen in Kantinen und Schulen einen Einbruch im Fertigenbereich hinnehmen. Pastinella sowie Biotta Säfte entwickelten sich – auch dank des geringen Food Service-Anteils – sehr gut. Insgesamt können die Mehrumsätze aus dem Detailhandel den in diesem Segment wesentlichen Umsatzeinbruch des Food Service- und Menü-Bereichs nur partiell kompensieren.

Rohstoffseitig waren die hohen Schweizer Geflügelfleischpreise sowie Verfügbarkeiten von speziellen Rohstoffen (z.B. Bio) – auch aufgrund der erhöhten Nachfrage im Detailhandel – anspruchsvoll.

ORIOR Segment Refinement

Das ORIOR Segment Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag erzielte im 1. Halbjahr 2020 ein organisches Wachstum von sehr guten 3.7% auf CHF 131.9 Mio. Getragen wird diese Entwicklung von allen drei Kompetenzzentren. Haupttreiber ist die stark erhöhte Nachfrage im Detailhandel sowie in den Discounter-Kanälen, trotz kurzfristigen und zeitlich begrenzten Streichungen von Aktionstätigkeiten und Sortimentskürzungen. Die sehr gute Performance der Marken- und Kernproduktgruppen sowie die generell – und unter Corona noch verstärkten – Trends hin zu mehr Regionalität und Bio konnten diese Effekte jedoch mehr als kompensieren. Rapelli und Albert Spiess profitierten mit ihrer starken regionalen Verankerung sowie ihren Terroir-Spezialitäten zusätzlich von den vielen Schweizer Ferien- und Ausflugs Gästen. Bei Möfag ist der Food Service-Anteil bedeutend geringer; dank gleichzeitig stark erhöhter Nachfrage aus dem Discounterbereich entwickelte sich auch Möfag sehr gut.

Rohstoffseitig wurde das erwartete hohe Preisniveau aufgrund der deutlich höheren Nachfrage – insbesondere auch nach biologischen und regionalen Produkten – bei zugleich knappen Verfügbarkeiten von Schweizer Rohstoffen zusätzlich angetrieben.

ORIOR Segment International

Das ORIOR Segment International mit den Kompetenzzentren Culinor und Casualfood, mit der zur Biotta gehörenden Schwestergesellschaft Gesa sowie mit der Kommissionierungs- und Vertriebsplattform Spiess Europe erreichte einen Umsatz von CHF 74.8 Mio. gegenüber CHF 67.3 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode. Dieses Wachstum von +11.1% setzt sich zusammen aus einem Akquisitionseffekt von +16.6% aus der Übernahme von Casualfood im Herbst 2019, einem vor dem Hintergrund der ausserordentlichen Lage guten organischen Wachstum von +0.3% sowie aus einem stark negativen Wechselkurseffekt von –5.8%. Der Start in die Berichtsperiode verlief sehr gut. Die weltweite, rasante Ausbreitung der Corona-Pandemie und die darauffolgenden Lockdowns mit fast vollständi-

gem Stillstand der Flugindustrie haben das auf die Reisegastronomie spezialisierte Unternehmen Casualfood hart getroffen. Fast alle Standorte mussten geschlossen werden. Seit Juni 2020 werden Bahn- und Flugreisen langsam hochgefahren, womit nach und nach auch wieder Outlets geöffnet werden können. In den Benelux-Staaten zeigte sich die Situation im Food Service und im Retail ähnlich wie in der Schweiz. Die auf Frischmenüs und Menükomponenten spezialisierte Culinor Food Group konnte im Home Delivery sowie mit Sternekoch-Spezialitäten für den Detailhandel stark zulegen. Gleichzeitig sind auch in den Benelux die Umsätze in den Food Service-Kanälen (inkl. Schulen und Systemgastronomie) weitgehend eingebrochen, und die Absätze von Fertiggerichten sind aufgrund der eingeschränkten Bewegungs- und Reismöglichkeiten und des daraus veränderten Konsumverhaltens zurückgegangen (Homeoffice, mehr Zeit zum Selberkochen). Gesa, das auf biologische Gemüsesäfte für das B2B-Geschäft spezialisierte Schwesterunternehmen von Biotta, sowie Spiess Europe entwickelten sich in der Berichtsperiode sehr gut.

Rohstoffseitig zeigte sich die Lage unverändert und ohne nennenswerte Sondereffekte.

Wichtige Gruppeninitiativen

Die Präsentation der Strategie ORIOR 2025 wurde aufgrund der ausserordentlichen Situation rund um die Corona-Pandemie verschoben. Der bereits laufende Strategieprozess wird interaktiv mit den Top50-Kadern der ORIOR Gruppe erarbeitet und durch den eng mitwirkenden Verwaltungsrat schrittweise bewilligt. Am 9. November 2020 wird die Strategie ORIOR 2025 den Investoren präsentiert. Inhalte davon sind auch die immer stärker an Bedeutung gewinnende Nachhaltigkeit sowie das etwas breiter gefasste Thema ESG (Environment, Social and Governance). Beides sind wichtige Gruppeninitiativen, die kraftvoll vorangetrieben werden. Der Fokus liegt derzeit auf der konsequenten Verankerung der Nachhaltigkeitsthemen in der Planung, der Umsetzung, dem täglichen Handeln sowie generell in unserem Denken. Daneben arbeiten wir unter anderem an Projekten wie Talentmanagement, Clean Label, Energie-Strategie und Optimierung der Verpackung. Bezüglich ESG beabsichtigt ORIOR, zusammen mit dem Geschäftsbericht 2020 einen detaillierten Überblick zu veröffentlichen. Ein zentrales Element der Führung sowie auch der neuen Strategie OROR 2025 ist die im Frühling 2020 lancierte strategische Schlüsselinitiative «New Normal». Darin werden neben Resultatsicherung und Kosteneffizienzmassnahmen finanzielle und organisatorische Strukturen in der Tiefe analysiert und für die Zukunft aufgestellt, und über die bestehenden Horizonte hinaus soll eine neue Dynamik des nachhaltigen Wachstums etabliert werden.

Dank

Diese Corona-Krise ist umfassend und anspruchsvoll. Sie hat die Gesellschaft, die Wirtschaft und die ganze Welt auf eine noch nie dagewesene Weise getroffen und wird uns noch lange fordern. Daniel Lutz, CEO der ORIOR Gruppe: «Ich danke allen ORIOR Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die bemerkenswerte Leistung und das Einhalten aller Vorgaben und Massnahmen in dieser ausserordentlichen Situation. Die Rahmen- und Arbeitsbedingungen waren und sind alles andere als normal. Das braucht viel Durchhaltewillen, Kraft und Identifikation. Wir haben das bisher gut gemeistert. Meinen grossen Dank und Respekt.»

Ausblick

In Anbetracht der volatilen Lage im Kontext von Corona ist ein aussagekräftiger Ausblick für das Geschäftsjahr 2020 anspruchsvoll und mit Unsicherheiten verbunden. Aus heutiger Sicht erwarten wir ein den Umständen entsprechend gutes zweites Halbjahr. Die Sondereffekte auf unsere Geschäftstätigkeit dürften sich im Kontext einer stabilen Gesamtlage rund um die Corona-Pandemie kontinuierlich weiter abschwächen. Der Food Service dürfte sich weiter erholen, auch aufgrund der nach wie vor eingeschränkten Reisetätigkeit und davon abgeleitet der Schweizer Kundschaft in den hiesigen Ferienregionen. Nichtsdestotrotz hat sich die Situation noch nicht entspannt. In Summe erwarten wir, dass sich der Food Service-Bereich bis Ende Jahr in vielen Kanälen wesentlich und bei einigen, wie z.B. Events, kaum erholen wird. Infolge der weltweit ausserordentlichen Lage erholt sich die Reisebranche voraussichtlich deutlich langsamer. Dank des agilen und flexiblen Geschäftsmodells mit Spezialisierung auf Klein- und Kleinstflächen sowie auf mobile To-Go-Stände ist Casualfood ideal aufgestellt, um beim

Hochfahren partizipieren zu können. Aus heutiger Sicht rechnen wir damit, dass Casualfood per Ende 2020 mindestens die Hälfte ihrer Outlets wieder in Betrieb genommen haben wird. Im Retailbereich gehen wir von einer anhaltenden Überperformance aus, wobei sich diese tendenziell leicht abflachen dürfte. Produktseitig erwarten wir, dass der Trend von biologischen und regionalen Produkten weiter anhalten wird und dass die Fertigménüs auch im zweiten Halbjahr weiter unter Druck bleiben (anhaltende Homeoffice-Regelungen). Wir arbeiten an gezielten Massnahmen und Initiativen zur Verbesserung der Effizienz und Kostenstruktur. Gleichzeitig werden die Kosten zum Schutz unserer Mitarbeitenden und zur Sicherstellung der Lieferbereitschaft, bereinigt um die einmaligen Auslagen, tiefer ausfallen. Wir erwarten, trotz anhaltender Corona-Situation, dass sich die operative Rentabilität (EBITDA-Marge) gegenüber dem Halbjahresniveau von 8.2% verbessern wird. Mit Blick über das Jahresende hinaus sind wir sehr optimistisch, dass 2021 ein Jahr mit gutem Wachstum und weiterer Steigerung der EBITDA-Marge wird.



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Daniel Lutz
CEO ORIOR Gruppe

Standorte ORIOR Gruppe

ORIOR Schweiz



Rapelli SA, Stabio
Tessiner Charcuterie-Spezialitäten



Albert Spiess, Schiers
Bündner Spezialitäten



Möfag, Zuzwil
Fürstentümer Spezialitäten



Fredag, Root
Geflügel-, Fleisch- und Vegi-Spezialitäten



Le Patron, Böckten
Pasteten und Terrinen, Fertighmenüs



Pastinella, Oberentfelden
Gefüllte und ungefüllte Pasta



Biotta, Tägerwilen
Biologische Gemüse- und Fruchtsäfte

ORIOR International



Culinor Food Group, Destelbergen (BE)
Fertighmenüs und Menükomponenten



Vaco's Kitchen, Olen (BE)
Chefmahlzeiten, Menükomponenten



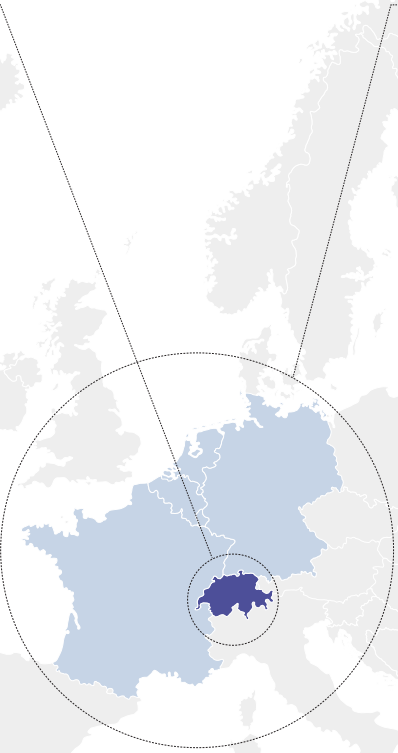
Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)
Biologische Gemüsesäfte



Casualfood, Frankfurt am Main (DE)
To-Go-Genussinseln



ORIOR / Spiess Europe, Haguenau (FR)
Kommissionierung und Vertrieb



Facts & Figures

Anzahl Mitarbeitende (FTE): rund 2 000

Hauptsitz: Zürich (CH)

Gründungsjahr: 1992

Produkte: Premium Food & Beverage

Standorte: ORIOR betreibt in verschiedenen Regionen der Schweiz, in Belgien und in Deutschland 9 Kompetenzzentren mit 17 Standorten und rund 60 To-Go Genussinseln.

Januar bis Juni 2020

- Nettoerlös steigert sich um 2.8% auf CHF 287.4 Mio.; +0.2% organisch, +4.0% akquisitorisch und –1.4% Wechselkurseffekt.
- Umsatzeinbruch im Food Service-Bereich; das auf Reisegastronomie spezialisierte Unternehmen Casualfood war während Lockdown faktisch stillgelegt.
- Detailhandel und Discounter mit wesentlicher Überperformance.
- Corona-bedingte Veränderungen im Produkt- und Kanalmix sowie Einmalkosten drücken auf die Rentabilität. EBITDA reduziert sich um CHF 4.9 Mio. auf CHF 23.5 Mio.; Marge bei 8.2%.
- Reingewinn reduziert sich um CHF 5.7 Mio. auf CHF 8.3 Mio., zusätzlich getrieben durch akquisitionsbedingte Abschreibungen sowie positive Steuereffekte im Vorjahr.
- Ausblick 2. Halbjahr 2020: weiterhin guter Detailhandel, schrittweise Erholung Food Service, deutliche Verbesserung der operativen Gruppen-Rentabilität (EBITDA-Marge) gegenüber dem 1. Halbjahr 2020.

Kennzahlen

in TCHF	Jan – Jun 2020	Jan – Jun 2019	Δ in TCHF	Δ in %
Nettoerlös	287 414	279 640	+7 774	+2.8 %
EBITDA	23 474	28 419	-4 945	-17.4 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>	8.2 %	10.2 %		
EBIT	10 031	17 423	-7 392	-42.4 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>	3.5 %	6.2 %		
Reingewinn	8 310	13 967	-5 657	-40.5 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>	2.9 %	5.0 %		
Cash Flow aus Betriebstätigkeit	9 602	20 827	-11 225	-53.9 %
<i>Cash Conversion</i>	40.9%	73.3%		
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	2.87x	2.45x		
Eigenkapitalquote	19.3 %	23.2 %		
ROCE	11.4 %	13.8 %		
Reingewinn / Aktie in CHF	1.28	2.15		
Dividende / Aktie in CHF	2.32	2.24		
Börsenkapitalisierung am 30.06.	507 713	537 694	-29 980	-5.6 %
Durchschnittlicher Personalbestand	2 050	1 601	+449	+28.0 %

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	Jan – Jun 2020	Jan – Jun 2019	Δ in TCHF	Δ in %
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	■ 5	287 414	279 640	+7 774	+2.8 %
Warenaufwand / Fremdleistungen		-160 319	-157 421	-2 897	
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate		-1 583	1 848	-3 431	
Bruttogewinn		125 512	124 067	+1 445	+1.2 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		43.7 %	44.4 %		
Personalaufwand		-64 372	-58 894	-5 479	
Andere betriebliche Erträge	■ 8	4 732	377	+4 354	
Andere betriebliche Aufwendungen		-42 397	-37 131	-5 266	
EBITDA					
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		23 474	28 419	-4 945	-17.4 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		8.2 %	10.2 %		
Abschreibungen – Sachanlagen		-9 507	-8 673	-834	
Abschreibungen – Immaterielle Anlagen		-3 936	-2 324	-1 612	
EBIT					
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		10 031	17 423	-7 392	-42.4 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		3.5 %	6.2 %		
Ergebnis assoziierter Organisationen und Gemeinschaftsunternehmen		0	308	-308	
Finanzertrag	■ 2	567	708	-141	
Finanzaufwand		-1 911	-2 315	+404	
Gewinn vor Steuern		8 687	16 124	-7 437	-46.1 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		3.0 %	5.8 %		
Ertragssteuern	■ 7	-1 891	-2 157	+266	
Unternehmensgewinn inkl. Minderheitsanteile		6 797	13 967	-7 171	-51.3 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		2.4 %	5.0 %		
Minderheitsanteile		1 514	0	+1 514	
Reingewinn		8 310	13 967	-5 657	-40.5 %
<i>in % vom Nettoerlös</i>		2.9 %	5.0 %		
Gewinn pro Aktie in CHF		1.28	2.15		
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000		6 512	6 500		

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	30.06.2020	in %	31.12.2019	in %
Flüssige Mittel		22 696		19 442	
Wertschriften		504		504	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		56 054		68 817	
Sonstige Forderungen		11 042		4 411	
Vorräte		92 748		94 723	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		6 160		2 947	
Umlaufvermögen		189 205	48.0 %	190 845	47.2 %
Sachanlagen		128 238		133 013	
Immaterielle Anlagen		74 577		78 887	
Finanzanlagen		1 952		1 556	
Anlagevermögen		204 767	52.0 %	213 456	52.8 %
Total Aktiven		393 972	100.0 %	404 301	100.0 %
Kfr. Finanzverbindlichkeiten		8 412		6 921	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		60 477		76 151	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten		12 694		9 107	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten		22 144		21 430	
Kfr. Rückstellungen		1 306		1 332	
Kurzfristige Schulden		105 033	26.7 %	114 942	28.4 %
Lfr. Finanzverbindlichkeiten		175 218		163 263	
Lfr. Rückstellungen		4 330		4 363	
Latente Steuerverbindlichkeiten		33 179		35 280	
Langfristige Schulden		212 727	54.0 %	202 906	50.2 %
Fremdkapital		317 760	80.7 %	317 848	78.6 %
Aktienkapital		26 070		26 070	
Kapitalreserven		19 091		26 642	
Eigene Aktien		-673		-122	
Gewinnreserven		25 207		25 671	
Eigenkapital vor Minderheiten		69 695	17.7 %	78 261	19.4 %
Minderheiten		6 517		8 192	
Eigenkapital nach Minderheiten		76 212	19.3 %	86 453	21.4 %
Total Passiven		393 972	100.0 %	404 301	100.0 %

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Einbe- haltene Gewinne	Kumulierte Umrech- nungsdiffe- renzen	Total Gewinn- reserven	Eigenka- pital vor Minder- heiten	Minder- heiten	Eigenka- pital nach Minder- heiten
Stand 1. Januar 2019		26 070	41 045	-843	21 626	1 829	23 455	89 727	0	89 727
Reingewinn		0	0	0	13 967	0	13 967	13 967	0	13 967
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	-807	-807	-807	0	-807
Dividenden	■ 6	0	-14 550	0	0	0	0	-14 550	0	-14 550
Anteilsbasierte Vergütungen		0	0	0	78	0	78	78	0	78
Veränderung Bestand eigene Aktien		0	20	-199	0	0	0	-180	0	-180
Stand 30. Juni 2019		26 070	26 514	-1 042	35 671	1 022	36 693	88 235	0	88 235
Stand 1. Januar 2020		26 070	26 642	-122	25 432	239	25 671	78 261	8 192	86 453
Reingewinn		0	0	0	8 310	0	8 310	8 310	-1 514	6 797
Währungsdifferenzen		0	0	0	0	-1 216	-1 216	-1 216	-162	-1 378
Veränderung Konsolidierungskreis	■ 2	0	0	0	-92	0	-92	-92	0	-92
Dividenden	■ 6	0	-7 550	0	-7 550	0	-7 550	-15 100	0	-15 100
Anteilsbasierte Vergütungen		0	0	0	85	0	85	85	0	85
Veränderung Bestand eigene Aktien		0	0	-551	0	0	0	-551	0	-551
Stand 30. Juni 2020		26 070	19 091	-673	26 184	-977	25 207	69 695	6 517	76 212

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	Jan – Jun 2020	Jan – Jun 2019
Reingewinn		8 310	13 967
Minderheiten		-1 514	0
Ertragssteuern	■ 7	1 891	2 157
Abschreibungen		13 443	10 996
Anteilsbasierte Vergütungen		85	78
Ergebnis assoziierter Organisationen und Gemeinschaftsunternehmen		0	-308
Sonstige nicht liquiditätswirksame Transaktionen	■ 2	-214	0
Veränderung Wertberichtigungen und Rückstellungen		-355	-531
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen		-37	-33
Zinserträge / Dividenerträge		-31	-13
Zinsaufwände		1 120	1 047
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		12 287	16 543
Veränderung Sonstige Forderungen		-6 245	331
Veränderung Vorräte		2 070	-2 641
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-15 177	-8 293
Veränderung Sonstige Verbindlichkeiten		-910	-1 481
Veränderung Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		-3 687	-4 079
Veränderung Passive Rechnungsabgrenzungsposten		861	-2 803
Bezahlte Zinsen		-656	-649
Bezahlte Steuern		-1 639	-3 461
Cash Flow aus Betriebstätigkeit		9 602	20 827
Erwerb von Sachanlagen		-5 680	-6 052
Veräusserung von Sachanlagen		80	53
Erwerb von immateriellen Anlagen		-962	-292
Erwerb von Beteiligung an assoziierten Organisationen und Gemeinschaftsunternehmen		0	-1 576
Gründung von assoziierter Organisation und Gemeinschaftsunternehmen	■ 2	-206	0
Auszahlung von Darlehen		-190	-1 340
Erhaltene Zinsen / Erhaltene Dividenden		33	1 043
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-6 925	-8 165
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		45 810	24 458
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-32 237	-27 457
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		-30	-6
Dividenden	■ 6	-12 458	-14 550
Verkauf eigener Aktien		0	3 404
Rückkauf eigener Aktien		-551	-3 584
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		534	-17 734
Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel		3 211	-5 073
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		43	-94
Flüssige Mittel per 01.01.		19 442	35 533
Flüssige Mittel per 30.06.		22 696	30 366

Anhang zum Halbjahresbericht 2020

1 Grundlagen der Rechnungslegung

Der vorliegende Halbjahresbericht umfasst die konsolidierte Halbjahresrechnung der ORIOR AG und ihrer Tochtergesellschaften für die am 30. Juni 2020 endende Berichtsperiode. Die Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung erfolgte gemäss den gesamten Swiss GAAP FER (Fachempfehlungen zur Rechnungslegung). Der Abschluss entspricht auch den Bestimmungen des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange sowie des schweizerischen Aktienrechts.

Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 31 «Ergänzende Fachempfehlungen für kotierte Publikumsgesellschaften» erstellt. Da die konsolidierte Halbjahresrechnung nicht alle Offenlegungen aus der Jahresrechnung umfasst, sollte sie im Zusammenhang mit der Konzernrechnung per 31. Dezember 2019 gelesen werden.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Halbjahresrechnung am 18. August 2020 genehmigt.

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

Im Zusammenhang mit dem Coronavirus wurde zum 1. Halbjahr für die immateriellen Anlagen der Casualfood ein Werthaltigkeitstest durchgeführt. Dieser zeigt, dass keine Wertberichtigung nötig ist.

Die in der konsolidierten Halbjahresrechnung aufgeführten Werte werden gerundet ausgewiesen. Da die Berechnungen mit einer grösseren Zahlengenauigkeit erfolgen, können geringe Rundungsdifferenzen entstehen.

2 Veränderungen im Konsolidierungskreis

In der Berichtsperiode

In der Berichtsperiode wurde die Orior Deutschland GmbH in Liq. mit Sitz in Frankfurt liquidiert und ist somit nicht mehr Teil des Konsolidierungskreises. Es fiel ein Liquidationsüberschuss in Höhe von TCHF 92 an. Die zum Zeitpunkt der Liquidation bestehenden kumulierten Umrechnungsdifferenzen in Höhe von TCHF 122 wurden in den Finanzertrag umgebucht.

Am 22. Januar 2020 wurde die Bildung des Joint Ventures «Smartseller» mit dem Duty-free Unternehmen Gebr. Heinemann SE & Co. KG bekannt gegeben. Das Joint Venture wurde per 01. Juni 2020 gegründet und wird im 2. Halbjahr operativ tätig werden. Die abgebildeten Investitionen in Höhe von TCHF 206 sind Einzahlungen des Aktienkapitals und weiterer Einlagen durch die Casualfood GmbH in die Smartseller GmbH & Co. KG. Das Unternehmen wird als assoziierte Organisation und Gemeinschaftsunternehmen nach der Equity-Methode bilanziert.

In der Vorjahresperiode

In der Vorjahresperiode gab es keine Änderungen im Konsolidierungskreis.

3 Segmentberichterstattung

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

- Das Segment Convenience mit den vier operativen Kompetenzzentren Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta betreibt fünf Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Neben Frisch-Convenience-Produkten wie Fertigerichte, Pasteten und Terrinen, Frisch-Pasta, vegetarische und vegane Spezialitäten sowie kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte stellt das Segment auch naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte her. Hauptabsatzkanäle sind der Detailhandel, Food Service und Fachhandel. Die langfristige finanzielle Performance, insbesondere aufgrund der Art und Herstellung der Produkte sowie aufgrund der Kundengruppen, ist bei diesen vier operativen Kompetenzzentren ähnlich bzw. teilweise deckungsgleich.
- Das Segment Refinement mit den drei operativen Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag betreibt fünf Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe in den Kantonen Tessin, Graubünden und St. Gallen. Dieses Segment charakterisiert sich durch seinen klaren Fokus auf die Fleischverarbeitung und -veredelung und stellt traditionelle Premium-Produkte wie Bündnerfleisch, Roh- und Kochschinken, Salami oder Mostbröckli her. Hauptabsatzkanäle sind der Detailhandel und der Food Service. Die langfristige finanzielle Performance, insbesondere aufgrund der Art und Herstellung der Produkte sowie aufgrund der Kundengruppen, ist bei diesen drei operativen Kompetenzzentren ähnlich bzw. teilweise deckungsgleich.
- Das Segment International umfasst die beiden operativen Kompetenzzentren Culinor Food Group und Casualfood sowie das operative Geschäft der Biotta Schwestergesellschaft Gesa und die Kommissionierungs- und Vertriebsplattform Spiess Europe. Das Kompetenzzentrum Culinor Food Group stellt in fünf Verarbeitungsbetrieben in Belgien hochwertige Fertigenüs und Menükomponenten her und beliefert damit hauptsächlich den Detailhandel und den Food Service. Die in Deutschland ansässige Gesa ist auf die Herstellung von biologischen Gemüsesäften für die weiterverarbeitende Getränke- und Lebensmittelindustrie spezialisiert. Casualfood betreibt rund 60 To-Go-Genussinseln an hochfrequentierten Kleinflächen in der Reisegastronomie.

Nettoerlös nach Segment

in TCHF	Jan – Jun 2020	Jan – Jun 2019
ORIOR Convenience	95 222	99 047
ORIOR Refinement	131 874	127 229
ORIOR International	74 776	67 288
Intercompany-Eliminationen	-14 459	-13 924
Nettoerlös	287 414	279 640

ORIOR verzichtet aus dem folgenden Grund auf den Ausweis von Segmentergebnissen (Swiss GAAP FER 31): Der Markt, in dem sich die ORIOR Gruppe befindet, zeichnet sich durch eine geringe Anzahl Marktteilnehmer auf dem Beschaffungs- und Absatzmarkt aus. Gleichzeitig gibt es dazwischen eine Vielzahl von Produzenten. Die ORIOR Gruppe ist eines der wenigen Unternehmen in der Branche, welches seine Finanzzahlen veröffentlicht. Die Offenlegung der detaillierten Segmentergebnisse der letzten Jahre hat zu grossen Herausforderungen geführt.

4 Saisoneinflüsse auf die Geschäftstätigkeit

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

5 Nettoerlös

Die im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie in Kraft gesetzten, behördlichen Massnahmen und die damit verbundenen Reiseeinschränkungen und veränderten Konsumbedürfnisse haben in den Absatzkanälen des Food Service sowie bei Casualfood teilweise zu massiven Umsatzeinbrüchen geführt. Dies wurde kompensiert durch die wesentlich gesteigerte Nachfrage des Detailhandels und das gute Exportgeschäft.

Nettoerlös nach Ländergruppe

in TCHF	2020	in % Total	2019	in % Total	Δ in % Lokalwährung
Schweiz	208 696	72.6%	211 511	75.6%	-1.3%
BeNeLux ¹	44 723	15.6%	50 708	18.1%	-6.4%
Deutschland	13 709	4.8%	2 583	0.9%	436.5%
Andere	20 286	7.1%	14 838	5.3%	43.2%
Total	287 414	100.0%	279 640	100.0%	

¹ Belgien, Niederlande, Luxemburg

Die Zuteilung in die Ländergruppen erfolgt auf Basis des Domizils der Kunden.

Der starke Nettoerlösanstieg in Deutschland ist auf die Akquisition der Casualfood zurückzuführen. Gute Exportgeschäfte steigerten den Umsatz in der Ländergruppe Andere.

Nettoerlös nach Kunde

in TCHF	2020	in % Total	2019	in % Total	Δ in % Lokalwährung
#1 Kunde	80 612	28.0%	76 259	27.3%	5.7%
#2 Kunde	33 135	11.5%	30 638	11.0%	8.2%
#3 Kunde	16 565	5.8%	17 496	6.3%	0.5%
#4 Kunde	12 776	4.4%	15 962	5.7%	-15.0%
#5 Kunde	12 262	4.3%	10 991	3.9%	11.6%
Andere	132 064	45.9%	128 295	45.9%	4.7%
Total	287 414	100.0%	279 640	100.0%	

6 Dividende

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2019 wurde im Juni 2020 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 04. Juni 2020 ausbezahlt. Die Aktionärinnen und Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende von CHF 2.32 pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 15 100 (2019: TCHF 14 550) ergibt. Die Auszahlung erfolgte zu 50% über die Gewinnreserven (verrechnungssteuerpflichtig) und zu 50% über die gesetzlichen Kapitaleinlagereserven (verrechnungssteuerfrei). Die Zahlung der Verrechnungssteuer in Höhe von TCHF 2 643 stand per 30. Juni 2020 noch aus.

7 Ertragssteuern

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	Jan - Jun 2020	Jan - Jun 2019
Laufender Steueraufwand	-3 493	-2 146
Latenter Steuerertrag / -aufwand	1 603	-11
Total	-1 891	-2 157

In der Vorjahresperiode konnten Verlustvorträge verrechnet werden. Dies führt dazu, dass die Ertragssteuern in der Vorjahresperiode wesentlich tiefer sind. Die positiven Bewegungen der latenten Steuern sind teilweise auf die Amortisationen der immateriellen Anlagen aus der Casualfood-Akquisition zurückzuführen.

8 Ertrag aus Versicherungsleistung

Die ORIOR Gruppe hat eine Sach- und Betriebsunterbrechungsversicherung, in welcher eine Deckung für Epidemiegefahren besteht. Die Versicherungsdeckung für Epidemiegefahren beträgt bis zu TCHF 4 400. Der Schadenfall über die gesamte Deckung von TCHF 4 400 wurde im 1. Halbjahr 2020 abgeschlossen und wird in der konsolidierten Erfolgsrechnung unter Andere betriebliche Erträge ausgewiesen. Der entsprechende Geldfluss erfolgte jedoch Anfang Juli und somit nach der Berichtsperiode.

9 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum der Veröffentlichung dieses Halbjahresberichts sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Halbjahresrechnung haben könnten.

Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange
Valorennummer	11167736
ISIN-Code	CH0111677362
Ticker-Symbol	ORON
LEI (Legal Entity Identifier)	50670020I84ZA17K9522
Dividendenberechtigte Aktien	Alle, ausser eigene Aktien.
Stimmrechtsbestimmungen	Alle eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre besitzen volles Stimmrecht.

Bedeutende Aktionäre

Gemäss den erhaltenen Mitteilungen halten per 15. August 2020 folgende Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	684 978	10.51 ¹	Mitteilung 20.11.2018
Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	353 965	5.431	Mitteilung 15.11.2018
Credit Suisse Funds AG (CH)	345 903	5.31	Mitteilung 15.11.2018
Schroders Plc (GB)	288 856	4.875 ²	Mitteilung 05.02.2015

¹ Darin enthalten ist RoPas (CH) Institutional Fund – Equities Switzerland mit einer Beteiligung von 6.29%.

² Entspricht den Angaben in der Offenlegungsmitteilung vom 5. Februar 2015 und basiert entsprechend auf dem zu diesem Zeitpunkt gültigen Gesamtkapital der ORIOR AG.

Börseninformationen / Kennzahlen

		30.06.2020	30.06.2019
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	77.90	82.50
Jahreshöchst (Juli – Juni)	in CHF	94.70	87.00
Jahrestiefst (Juli – Juni)	in CHF	71.00	74.00
Börsenkapitalisierung am 30.06.	in CHF Mio.	507.7	537.7
Reingewinn pro Aktie	in CHF	1.28	2.15
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	1.47	3.20
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	11.70	13.58
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	6 512	6 500

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

Kontakt

Hauptsitz ORIOR Gruppe

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

Investor Relations

Milena Mathiuet
ORIOR AG
Dufourstrasse 101
CH-8008 Zürich
Tel. +41 44 308 65 13
milena.mathiuet@orior.ch

Agenda

10. März 2021	Publikation Jahresergebnis und Geschäftsbericht 2020
26. April 2021	11. ordentliche Generalversammlung

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet im vorliegenden Halbjahresbericht alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2020», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

Disclaimer

This Half Year Report may contain forward-looking statements based on the currently held beliefs and assumptions of the management of ORIOR AG, which it believes are reasonable. Forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors which may cause the actual results, financial condition, performance, or achievements of ORIOR AG, or industry results, to differ materially from the results, financial condition, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements.

Impressum

Dieser Halbjahresbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache. Massgebend ist die deutsche Version.
Herausgeberin: ORIOR AG, Dufourstrasse 101, CH-8008 Zürich
Korrektorat: Jacqueline Dougoud, Zürich
Druck: Neidhart + Schön Group, Zürich



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

Rapelli SA

Rapelli SA

Via Lavaggio 13
CH-6855 Stabio
Tel. +41 91 640 73 00
www.rapelli.ch



Albert Spiess AG

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



Mösi Fleischwaren AG

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



Biotta AG

Pflanzbergstrasse 8
CH-8274 Tägerwilten
Tel. +41 71 466 48 48
www.biotta.ch



Fredag AG

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



ORIOR Menu AG Le Patron

Rohrmattstrasse 1
CH-4461 Böckten
Tel. +41 61 985 85 00
www.lepatron.ch



ORIOR Menu AG Pastinella

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



Culinor Food Group NV

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



Casualfood GmbH

Frankfurt Airport Center 1
D-60549 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 6500 726-0
www.casualfood.de



ORIOR / Spiess Europe

2, Allée Joseph Bumb
F-67500 Hagenau
Tel. +33 3 889 06 990
www.albert-spiess.ch