

ORIOR
★★★★
PREMIUM FOOD

ORIOR GRUPPE
GESCHÄFTSBERICHT
2012



EXCELLENCE IN FOOD

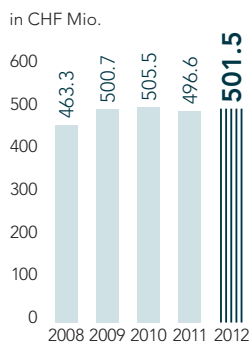
Kennzahlen

in TCHF	2012	Δ in %	2011
Nettoerlös	501 493	+1.0%	496 626
EBITDA	52 335	-2.9%	53 872
in % vom Nettoerlös	10.4%		10.8%
EBIT	36 085	-8.0%	39 215
in % vom Nettoerlös	7.2%		7.9%
Reingewinn	27 850	-1.1%	28 161
in % vom Nettoerlös	5.6%		5.7%
Nettoverschuldung Dritte	85 559	+17.0%	73 124
Nettoverschuldung / EBITDA – Quote	1.63		1.36
Eigenkapital	203 502	+8.8%	186 980
Eigenkapitalquote	49.7%		47.3%
ROI	11.3%		13.6%
Durchschnittlicher Personalbestand	1 273	+1.3%	1 257
Reingewinn / Aktie in CHF	4.71		4.76
Dividende / Aktie in CHF	1.95		1.93
Ausschüttungsquote	41.4%		40.5%
Börsenkaptalisierung per Jahresende	303 360		287 363

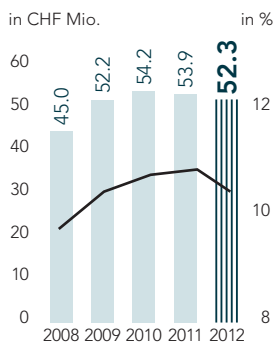
Überblick

- Marktstellung in allen drei Segmenten ausgebaut
- Hohe Innovationskadenz sorgt für Wachstumsimpulse
- Bündnerfleisch und vegetarisches Sortiment in Exportmärkten weiterhin erfolgreich
- Leichter Rückgang der EBITDA-Marge von 10.8 auf 10.4 %
- Reingewinn mit CHF 27.9 Mio. minim unter vorjährigem Rekordwert
- Erneut höhere Dividende von CHF 1.95 je Aktie
- Solide Bilanzstruktur mit einer EK-Quote von 49.7 %

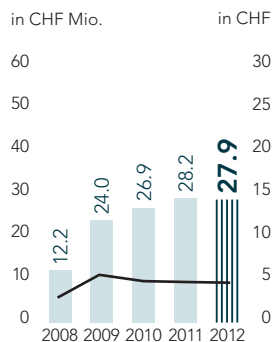
Nettoerlös



EBITDA und EBITDA-Marge



Reingewinn und Gewinn pro Aktie



CHRONIK 2012

MÄRZ 2012

ORIOR GRUPPE

GENERALVERSAMM- LUNG DER ORIOR AG

Am 27. März 2012 findet die 2. Generalversammlung der ORIOR AG – als börsenkotiertes Unternehmen – im Lake Side Casino Zürichhorn statt. Die rund 350 anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre stimmen allen Anträgen des Verwaltungsrats zu.

JANUAR 2012

FREDAG

VEGANE PRODUKTE NEU IM SORTIMENT



Im Vegibereich lässt sich ein klarer Trend hin zu veganen Produkten feststellen. Vegane Produkte bestehen aus rein pflanzlichen Komponenten und enthalten weder Eier noch Milch. Als Marktführerin im Vegibereich sieht es die Fredag als ihre Aufgabe an, neue Trends zu antizipieren und diesen Markt zu prägen. Im Januar 2012 erfolgt die Lancierung der ersten veganen Produkte im Detailhandel. Die Entwicklung neuer Rezepturen läuft auf Hochtouren. Nebst veganen Produkten wird das Angebot an Tofu-Spezialitäten laufend erweitert.

JANUAR 2012

ORIOR SEGMENT CONVENIENCE

BRUNO DE GENNARO ÜBERNIMMT DIE LEITUNG DES ORIOR SEGMENTS CONVENIENCE



Per Anfang 2012 übernimmt Bruno de Gennaro die Leitung des ORIOR Segments Convenience sowie des Kompetenzzenters Fredag. Bruno de Gennaro stiess 1994 als Leiter Marketing und Verkauf zu Rapelli, führte zwischenzeitlich die Fredag und stand dann während zwölf Jahren der Rapelli SA in Stabio vor.

MÄRZ 2012

MÖFAG

ÜBERNAHME DER MÖFAG



Im März 2012 akquiriert ORIOR die Möfag, eine profilierte Herstellerin von Fürstenländer Fleischspezialitäten wie Mostbröckli, Schinken und geräucherten Spezialitäten. Das familiengeführte Unternehmen ist in der Ostschweiz bestens verankert. Die Firma mit 55 Mitarbeitenden wird unter der Leitung des bisherigen Inhabers Urs Möslis als eigenständige Unit in die ORIOR Gruppe integriert.

JUNI 2012

ORIOR GRUPPE

NEUES KADER- SCHULUNGSANGEBOT LANCIERT

Im Frühling 2012 lanciert die ORIOR Gruppe das neue Kaderschulungsangebot. Für alle Kader sowie für Schlüsselmitarbeitende bietet ORIOR massgeschneiderte Weiterbildungskurse an. Neben der Förderung der Fach- und der Sozialkompetenz legt ORIOR seit Jahren Wert auf das zusätzliche Angebot «Fit im Job». Dieses Thema gewinnt künftig weiter an Bedeutung und wird entsprechend auch als Kurs angeboten. Lesen Sie mehr hierzu auf der Seite 62.

JUNI 2012

RAPELLI SA

MODERNSTE KOCHSCHINKEN- ANLAGE DER SCHWEIZ



Im Juni 2012 nimmt Rapelli die modernste Kochschinkenanlage der Schweiz in Betrieb. Bei laufender Produktion wird die bestehende, über 20-jährige Maschine durch eine hochmoderne Anlage ersetzt: Sie bietet eine noch schmackhaftere, konstant hohe Qualität und eine bessere Produktivität.

JULI 2012

ORIOR INTERNATIONAL

EDEKA SELECTION BÜNDNERFLEISCH



Seit Mitte 2012 bezieht EDEKA das Bündnerfleisch der Premium-Eigenmarke «Selection» bei ORIOR Deutschland. Produziert wird das Bündnerfleisch in bester Qualität vom ORIOR Kompetenzzentrum Spiess. Es wird in der höchsten Trocknerei Europas in Davos-Frauenkirch über 1200 m ü. M. luftgetrocknet und in einem hochwertigen schwarz-goldenen Etui in allen EDEKA Geschäften in Deutschland verkauft.

JULI 2012

LE PATRON «MOVE 100»

Hinter dem Projektnamen «Move 100» steht eine im Juli 2012 aufgenommene Wertsteigerungsinitiative. Sie beinhaltet eine Reihe von Massnahmen zur Effizienz- und Effektivitätsverbesserung für das kompetenzcenter Le Patron. Beispiele sind die Erweiterung der Koch- und Kühlkapazitäten oder die Schaffung neuer Produktionsflächen durch Umnutzung. «Move 100» erhöht die Lebensmittel- und die Arbeitssicherheit und schafft die Voraussetzungen, damit die vielfältigen Wünsche der Kunden flexibel und effizient umgesetzt werden können.

SEPTEMBER 2012

ALBERT SPIESS AG ERFOLGREICHE SAP-EINFÜHRUNG

Die Albert Spiess AG legt bei der SAP-Einführung einen Bilderbuchstart hin: Die Inbetriebnahme der neuen Unternehmenssoftware verläuft problemlos, und die ersten Lieferungen verlassen die Firma ohne auch nur eine Minute Verzögerung.

SEPTEMBER 2012

LE PATRON ULTRA-FRISCH-MENÜS



Ultra-Frisch-Menüs von Le Patron sind die Antwort auf das Bedürfnis der Konsumenten nach frischen, naturbelassenen Menüs. Die einzelnen Menükomponenten werden farblich und geschmacklich aufeinander abgestimmt, frisch und ohne Zugabe von Konservierungsstoffen gekocht und von Hand in die Schalen eingelegt. Nach einer erfolgreichen Testeinführung in 65 Filialen des Schweizer Detailhandels, flankiert von einer grossen Werbekampagne, werden die Produkte im September 2012 gesamtschweizerisch lanciert.

OKTOBER 2012

ORIOR INVESTOR RELATIONS INVESTOREN-LUNCH- ZÜRICH

Am 24. Oktober 2012 hat sich ORIOR anlässlich eines Investoren-Lunches interessierten Anlegern vorgestellt. Dieser gelungene Anlass steht stellvertretend für alle Investor-Relations-Veranstaltungen im Jahr 2012. Nebst Roadshows in Zürich, London, Frankfurt und Paris hat das Management auch Präsentationen in anderen Schweizer Städten gehalten. Das Aktionariat der ORIOR hat innerhalb der ersten drei Quartale bedeutend an Breite gewonnen.

NOVEMBER 2012

ORIOR GRUPPE WHATEVER IT TAKES

Unter dem Titel «Whatever it takes» hat ORIOR eine gruppenweite Initiative lanciert, um dem Margendruck entgegenzuwirken und Mitarbeitende auf allen Stufen in die Verbesserung betrieblicher Abläufe einzubeziehen. Die Konzernleitung hat Ziele festgelegt, welche «mit allen Mitteln» erreicht werden müssen. Quartalsweise erfolgt ein Review. Wurde ein Ziel erreicht, wird die Liste um ein neues Ziel ergänzt.

2012

ORIOR INTERNATIONAL «VEGGIE»



Spar Österreich lanciert im Jahr 2012 unter dem Namen «Veggie» eine umfangreiche Eigenmarkenlinie mit vegetarischen Spezialitäten. Zwei der drei meistverkauften Artikel der neuen Veggie-Linie kommen von ORIOR. Die aufwendige Einführung mit Fernseh- und Plakatwerbung – Gwyneth Paltrow: «Ich bin nicht Vegetarierin, aber ich liebe Veggie» –, Zweitplatzierungen in den Geschäften und Promotionen findet grossen Anklang bei den Konsumenten.

2012

LE PATRON 40 JÄHRIGES JUBILÄUM

Begonnen hat alles mit der Pastete. Sie bildet bis heute zusammen mit der Terrine die Leaderprodukte von Le Patron. Hinzugekommen ist eine Palette an weiteren Produkten wie Teigwaren, Spezialitäten und Fertiggerichte. Nicht umsonst gilt Le Patron als Innovationstreiber innerhalb der ORIOR Gruppe.

2012

ORIOR GRUPPE 20 JAHRE ORIOR



ORIOR feiert im Stillen ihren 20. Geburtstag. Im Jahr 1992 entschied sich der damalige Verwaltungsrat für eine komplett neue Ausrichtung: Die seit 1852 in der Tabakindustrie tätige Rinsoz & Ormond Holding SA wurde in die ORIOR Holding SA umgewandelt und konzentriert sich sodann vollumfänglich auf den Lebensmittelbereich. In der Folge wurden mehrere Unternehmen im Bereich Premium Convenience Food in die ORIOR Gruppe integriert. Ihr 25-jähriges Bestehen wird ORIOR dann gebührend feiern.



ORIOR – Excellence in Food

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

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

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

Inhalt

ORIOR im Überblick	
Aktionärsbrief	2
Interview	6
ORIOR Refinement	10
ORIOR Convenience	16
ORIOR Corporate, Export und Logistik	22
Corporate Governance-Bericht	28
Corporate Responsibility	56
Kommentar zum Finanzbericht	68
Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe	70
Jahresrechnung ORIOR AG	137
Aktieninformationen	147

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Es freut uns, dass wir Ihnen den dritten Geschäftsbericht der ORIOR AG als börsenkotiertes Unternehmen vorlegen dürfen. 2012 war ein wechselhaftes Jahr: Der Einkaufstourismus in den Grenzregionen, Preissenkungen im Detailhandel und die schwache Nachfrage in der Gastronomie, insbesondere in den Tourismusregionen, haben sich belastend ausgewirkt. Andererseits können wir auf einen operativ erfreulichen Herbst zurückblicken. Insgesamt hat es das Marktumfeld jedoch nicht zugelassen, das sehr gute Vorjahresergebnis zu wiederholen.



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

Solides Ergebnis mit Potenzial

Die ORIOR Gruppe steigerte den Nettoerlös im Geschäftsjahr 2012 um 1.0 % auf CHF 501.5 Mio. Grund für den Zuwachs ist die Akquisition der Möfag, welche die Minusteuerung im Markt mehr als ausgeglichen hat. Der EBITDA sank geringfügig um 2.9 % auf CHF 52.3 Mio. Dies entspricht einer Marge von 10.4 %, gegenüber 10.8 % im Vorjahr. Der Reingewinn erreichte mit CHF 27.9 Mio. den vorjährigen Rekordwert von CHF 28.2 Mio. nicht ganz. Sondereinflüsse beeinflussten das Resultat geringfügig. Die Eigenkapitalquote nahm erneut zu und liegt nun bei 49.7 %, was die solide finanzielle Basis des Unternehmens unterstreicht. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 11. April 2013, eine Dividende von CHF 1.95 je Aktie auszuzahlen. Die Ausschüttung von 41.4 % des Reingewinns entspricht der Dividendenpolitik von ORIOR, welche eine Quote von ungefähr 40 % vorsieht. Die Auszahlung erfolgt aus Kapitaleinlagereserven und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Die drei ORIOR Segmente Refinement, Convenience sowie Corporate, Export und Logistik konnten ihre starke Stellung in den jeweiligen Märkten halten oder ausbauen. Vor allem ORIOR Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Spiess und Möfag hat sich dank der Möfag-Akquisition im Markenbereich der Fleischveredelung nochmals verstärkt. Der Zukauf hat den durch die anhaltend tiefen Schweinefleischpreise bedingten Umsatzrückgang kompensiert, wodurch eine Steigerung des Nettoerlöses um 2.7 % auf CHF 310.3 Mio. resultierte. Die EBITDA-Marge ist mit 9.1 % leicht tiefer als im Vorjahr mit 9.4 %. Das auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Segment ORIOR Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron erhöhte den Nettoerlös von CHF 189.8 Mio. im Vorjahr auf CHF 190.6 Mio. Wachstumsimpulse lieferten die vegetarischen Produkte, die im Herbst 2012 eingeführten Ultra-Frisch-Menüs sowie der Bereich Seafood. Die EBITDA-Marge schwächte sich leicht ab auf 14.6 %, nach 15.3 % im Vorjahr. Nach dem Umsatzschub im Jahr 2011 fand im ORIOR Segment Corporate, Export und Logistik die angekündigte Konsolidierung statt. Die Nettoerlöse gingen um 4.9 % auf CHF 36.1 Mio. zurück.

Segmente legen zu

Die drei ORIOR Segmente Refinement, Convenience sowie Corporate, Export und Logistik konnten ihre starke Stellung in den jeweiligen Märkten halten oder ausbauen. Vor allem ORIOR Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Spiess und Möfag hat sich dank der Möfag-Akquisition im Markenbereich der Fleischveredelung nochmals verstärkt. Der Zukauf hat den durch die anhaltend tiefen Schweinefleischpreise bedingten Umsatzrückgang kompensiert, wodurch eine Steigerung des Nettoerlöses um 2.7 % auf CHF 310.3 Mio. resultierte. Die EBITDA-Marge ist mit 9.1 % leicht tiefer als im Vorjahr mit 9.4 %. Das auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Segment ORIOR Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron erhöhte den Nettoerlös von CHF 189.8 Mio. im Vorjahr auf CHF 190.6 Mio. Wachstumsimpulse lieferten die vegetarischen Produkte, die im Herbst 2012 eingeführten Ultra-Frisch-Menüs sowie der Bereich Seafood. Die EBITDA-Marge schwächte sich leicht ab auf 14.6 %, nach 15.3 % im Vorjahr. Nach dem Umsatzschub im Jahr 2011 fand im ORIOR Segment Corporate, Export und Logistik die angekündigte Konsolidierung statt. Die Nettoerlöse gingen um 4.9 % auf CHF 36.1 Mio. zurück.

ORIOR hat den Marktanteil im Bündnerfleisch-Export auf knapp 50 % ausgebaut, trotz schwierigem Umfeld, insbesondere in Frankreich. Stark zulegen konnten die vegetarischen Produkte, deren Absatz sich in der Berichtsperiode mehr als verdoppelt hat. Neben dem Ausbau des angestammten Geschäfts und der Möfag-Akquisition hat ORIOR im Berichtsjahr auch geeignete Akquisitionen im Ausland geprüft. Angesichts der höheren Risiken wenden wir dabei sehr strenge Kriterien an, weshalb wir trotz mehrerer Projekte und intensiver Abklärungen keine Abschlüsse getätigt haben.

Innovationen als Antwort auf gesättigte Märkte

Neues kreieren, Konsumenten überraschen, Trends setzen – die Innovationskraft ist seit vielen Jahren ORIOR's Erfolgsgarant. Dies gilt umso mehr in einer Zeit, in der wir uns mit gesättigten Märkten konfrontiert sehen. In der Schweiz wird immer mehr über den Preis verkauft. Im europäischen Ausland haben die Schuldenkrise und ihre Auswirkungen auf die Realwirtschaft grosse Verunsicherung ausgelöst. In diesem Umfeld kann sich ORIOR auf ihre Innovationskraft stützen und sich mit ihren Produkten einzigartig positionieren.

Wertsteigerungsinitiativen

Rund CHF 18 Mio. wurden in neue Infrastruktur investiert: Unter anderem hat Rapelli eine neue Kochschinkenanlage in Betrieb genommen, Le Patron mit dem Programm «Move 100» eine Gesamtoptimierung ihrer Abläufe umgesetzt und Spiess ihre Salzereien vollständig in Schiers konzentriert sowie die Unternehmenssoftware SAP eingeführt.

«Die Identifikation der Mitarbeitenden mit «ihrer» ORIOR ist beispielhaft.»

Rolf U. Sutter

Ausblick: Marktumfeld bleibt anspruchsvoll

Für das laufende Jahr erwarten wir in den für ORIOR relevanten Märkten eine geringfügige konjunkturelle Verbesserung. Die Rohstoffpreise dürften sich tendenziell nach oben entwickeln. Verhalten optimistisch stimmt uns die Erholung im Detailhandel und seit Neuestem auch in der Gastronomie im Bündnerland und im Tessin. Insgesamt bleibt das Marktumfeld anspruchsvoll, worauf ORIOR angesichts der guten Akzeptanz der eingeführten Produkte und der vollen Innovationspipeline gut vorbereitet ist. Mitarbeiter- und Produktentwicklung werden neben den stetigen Wertsteigerungsinitiativen unsere Fokusthemen sein und bleiben. Unsere starke Unternehmenskultur, basierend auf Bescheidenheit und dem Ziel, die Erwartungen der Stakeholder zu übertreffen – das wird auch in Zukunft unsere Devise sein.

Dank

Dass sich die ORIOR in diesem wechselhaften Jahr so gut behauptet hat, ist das Verdienst unserer Mitarbeitenden. Im Namen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung danken wir ihnen dafür. Ihre Identifikation mit «ihrer» ORIOR ist beispielhaft. Unser Dank geht auch an unsere Kundinnen und Kunden für die Wertschätzung, die sie unseren Produkten entgegenbringen. Und nicht zuletzt danken wir Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen.



Rolf U. Sutter
Präsident des Verwaltungsrats



Remo Hansen
CEO



Vegane Gemüsefrikadelle

Auf welches Jahrhundert die Frikadelle zurückgeht, lässt sich nicht mehr genau bestimmen. Bekannt ist, dass sie im deutschsprachigen Raum schon im 17. Jahrhundert auf den Teller kam. Ihren Siegeszug trat sie dann mit der Erfindung des Hamburgers an. Die kreativen Entwickler von Fredag haben sich vom «Hacktätschli» inspirieren lassen – das Resultat sind saftig-gesunde Gemüsefrikadellen. Zubereitung und Rohstoffe sind vegan, es wird also vollkommen auf Fleisch, Milch und Eier verzichtet. Verwendet wird dagegen viel Schweizer Gemüse, wie Karotten, Erbsen und Zwiebeln. Diese Zutaten werden in einem grossen Topf

mit Weizenmehl – damit die Masse später gut zusammenklebt – und Kartoffelpulver verrührt und mit Salz und Gemüsebouillon abgeschmeckt. Nach einer kurzen Ruhephase wird die Masse maschinell in die Frikadellenformen gepresst. Die runden Gemüsetätschli reihen sich nebeneinander auf einem Förderband und fahren in 60 Sekunden durch die Friteuse, wo sie eine goldbraune Farbe bekommen. Nach dem Frittieren werden sie im Heissluftofen für einige Minuten bei fast 200 Grad gegart, bis die Kerntemperatur mindestens 72 °C erreicht. Es folgt eine Schockkühlung, und schliesslich werden die fertigen Leckerbissen für den Verkauf verpackt.



Trotz Gegenwind ist ORIOR 2012 gut vorangekommen

Remo Hansen, welches Fazit ziehen Sie zum Geschäftsjahr 2012 der ORIOR Gruppe?

Die ORIOR Gruppe hat sich 2012 in einem anspruchsvollen Umfeld gut behauptet. Mehrere Absatzmärkte in der Schweiz entwickelten sich rückläufig, so der Frischpasta-Markt und der Pasteten- und Terrinenmarkt. Sehr erfreulich verlief erneut das Exportgeschäft, wo wir unsere Marktposition nochmals ausbauen konnten. Beim Bündnerfleisch-Export haben wir mittlerweile einen Marktanteil von knapp 50%. Als Fazit würde ich ziehen: Trotz Gegenwind ist ORIOR 2012 gut vorangekommen.



«Produktinnovation ist und bleibt unser Wachstumsmotor.»

Sie haben das anspruchsvolle Marktumfeld angesprochen. Wo lagen die Herausforderungen? Bedingt durch den intensiven Wettbewerb im Detailhandel, der durch den Einkaufstourismus verschärft wird, war der Preisdruck erneut hoch, insbesondere in der ersten Jahreshälfte. Für ORIOR als Qualitätsanbieter stellte das eine Herausforderung dar, denn wir können diese Preisforderungen nur bedingt durch Produktivitätssteigerungen und Einsparungen wettmachen.

Ist der Franken/Euro-Wechselkurs immer noch ein Problem oder hat man sich mittlerweile auf die neuen Verhältnisse eingestellt?

Die Bandbreite von 1.20–1.25 scheint mittlerweile in Stein gemeisselt und ORIOR kann damit leben. Natürlich hätten wir lieber einen höheren Kurs. Aber so haben wir zumindest Planungssicherheit. Und – was entscheidend ist – wir verdienen im Export immer noch Geld.

Was waren die Highlights im abgelaufenen Geschäftsjahr?

Für mich stehen drei Highlights im Vordergrund: erstens die Integration der Möfag, die organisatorisch und menschlich mustergültig ablief. Wie sich Urs Mösli und sein Team unter das Dach der ORIOR einfügten, hat mich beeindruckt. Zweitens haben wir viele Führungspositionen erfolgreich neu besetzt. Im Segment Refinement bei Rapelli und Albert Spiess und im Segment Convenience bei Fredag und Pastinella. Bei Albert Spiess ist auf den Patron, der die Firma 40 Jahre geführt hatte, ein externer neuer Chef gefolgt. Alle anderen Positionen konnten wir mit internen Kräften besetzen. Alle Wechsel verliefen problemlos, wofür den Mitarbeitenden ein grosses Kompliment gebührt.

Und das dritte Highlight?

Der Erfolg unserer vegetarischen Produkte. In der Schweiz ist ORIOR hervorragend positioniert und Trendsetter einer neuen Ernährungsphilosophie. Und im Export bildet das vegetarische Sortiment, neben dem Bündnerfleisch, das zweite starke Standbein. Alleine die Produkte unter der Marke «Nature Gourmet» konnten 2012 um rund 30 % zulegen.

Produktinnovation bildet einen Eckpfeiler der ORIOR Wachstumsstrategie. Welche Neuheiten wurden 2012 eingeführt?

Eine ganze Reihe! Hervorheben möchte ich zunächst unsere vegane Produktlinie. ORIOR hat alle vegetarischen Rezepturen wo möglich auf vegan umgestellt, also auf Milch und Ei ganz verzichtet. Das war anspruchsvoll, weil wir keinerlei Einbusse bezüglich Geschmacksqualität akzeptierten. Das Ergebnis schmeckt und verkauft sich hervorragend. Wechseln wir direkt zum Fleisch: ORIOR ist als einzige Firma in der Lage, im Detailhandel ein Frischtartar anzubie-

ten. Das Produkt ist nur wenige Tage haltbar, weshalb es dahinter eine ausgeklügelte Logistik braucht. Ebenfalls sehr erfolgreich sind die Ultra-Frisch-Menüs von Le Patron. Diese frischen, naturbelassenen Menüs sprechen ganz offensichtlich ein dringendes Konsumentenbedürfnis an. Und last but not least ist das Schinkli im Brotteig zu erwähnen. Das ist ein Schinkli von Möfag, das bei Le Patron weiterverarbeitet wird. Das Produkt wurde während der Adventszeit angeboten und war innert Kürze ausverkauft.

Mit Blick auf den Preisdruck kommt der Produktivität hohe Bedeutung zu. Was hat ORIOR in diesem Bereich unternommen?

Hauptprojekt war die Ablösung der Kochschinkenanlage bei Rapelli. Das hat uns genau die Produktivitätsgewinne und die Qualitätsoptimierung gebracht, die wir angestrebt haben. Das zweite Grossprojekt, die vollautomatische Pastelinie bei Le Patron, brachte ebenfalls enorme Produktivitätsverbesserungen. Auf der Ebene Führungsinstrumente ist die SAP-Einführung bei Spiess zu erwähnen. Und bezüglich Standortoptimierung die Zentralisierung der Salzerei bei Spiess von bisher drei auf noch einen Standort in Schiers.



«Die mustergültige Integration der Möfag hat mich beeindruckt.»

Mit der Akquisition der Möfag hat ORIOR einen weiteren Expansionsschritt vollzogen. Welche Erwartungen verknüpfen Sie mit diesem Kauf?

Möfag bringt nicht nur neue Produkte, sondern auch neue Kompetenzen in die ORIOR Gruppe ein – so ist beispielsweise die Möfag Spitze bei der effizienten Herstellung von Kleinstmengen. Solche Kleinstmengen sind für grosse Anbieter uninteressant, für uns deshalb eine umso attraktivere Nische. Ferner hat die Möfag gute Beziehungen zu den Discountern, was diesen Kanal für die ganze ORIOR Gruppe weiter stärkt.

Wie hat sich das Aktionariat entwickelt?

Die ORIOR AG hatte Ende 2012 rund ein Drittel mehr Aktionärinnen und Aktionäre als vor Jahresfrist. Das ist ein Vertrauensbeweis und eine schöne Anerkennung unserer Arbeit. Dass unser langjähriger Hauptaktionär Capvis den Anteil unter 3% reduziert hat, entspricht dem Geschäftsmodell einer Beteiligungs-Firma. Das Paket der Capvis ging an renommierte und langfristig denkende Investoren: die Ernst Göhner Stiftung und Anleger und Fonds im Umfeld der AMG Analysen und Anlagen AG. Die neuen Aktionäre wurden vom Finanzmarkt gut aufgenommen.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft: Welche wichtigen Markttrends stellen Sie fest?

Klar im Trend ist Frische. Heute sind die Läden 365 Tag im Jahr geöffnet. Man kann alles frisch einkaufen. Schnell, abwechslungsreich und ausgewogen – das sind Ansprüche der Konsumenten. Mit unseren Ultra-Frisch-Menüs liegen wir da voll im Trend. Auf der anderen Seite stellen wir fest, dass traditionelles Essen wieder «in» ist. Unser Schinkli im Brotteig ist ein Beispiel dafür. Und natürlich bleibt Convenience im Trend. Wenn jemand mittags oder spät abends schnell etwas Warmes und Gutes essen will, dann muss ORIOR mit Lösungen bereitstehen.

Was sind die Prioritäten für die ORIOR Gruppe im Geschäftsjahr 2013?

Wir wollen 2013 wachsen. Ein mittelfristiges organisches Wachstum von 1 bis 2% ist das Ziel. Wir wollen innovative Produkte lancieren, die Trends setzen und Mehrwert bringen. Und wir wollen wiederum in neue Anlagen und Abläufe investieren, um die Produktivität zu steigern. Insgesamt soll ORIOR eine der ersten Adressen unter den Nahrungsmittelfirmen in der Schweiz bleiben.



Salame dei Castelli

In den geheimnisvollen, alten Kellergewölben des Castello di Montebello in Bellinzona reift eine Köstlichkeit heran, die keine Zeit kennt: Die Ticinella Salame dei Castelli di Bellinzona wird nach seit Jahrhunderten überlieferten Rezepten alter Charcuterie-Meister mit grobkörniger Mahlung hergestellt und wie früher diagonal geschnitten. Ihren unnachahmlichen Geschmack verdankt sie dem langsamen und sorgfältigen Reifeprozess in den Kellergewölben des Castello di Montebello. Dieses Schloss

ist ein Meisterwerk mittelalterlicher Baukunst, das zusammen mit dem Castelgrande und dem Castello di Sasso Corbaro zum UNESCO-Weltkulturerbe zählt und dem Tessiner Ort Bellinzona das Flair vergangener Epochen verleiht. In diesem besonderen Klima und der angenehmen Kühle des Burgkellers, der bereits im Mittelalter zur Lagerung von Lebensmitteln diente, reift die Salame dei Castelli di Bellinzona zu einem Juwel der Charcuterie von Ticinella heran.

Rohschinken San Pietro

Seinen Ursprung hat der Rohschinken in der Zeit von Hannibals Feldzug gegen das vom Römischen Reich beherrschte Italien. Als der karthagische Feldherr Parma erreichte, wurde er von der Bevölkerung als Befreier gefeiert und erhielt zum Dank Schweinsschinken, die mit Salz eingerieben in Holzfässern gelagert wurden. Dies ist das erste Zeugnis der langen Geschichte des Rohschinkens, die 217 v. Chr. begann und noch immer weitergeschrieben wird. Bis dato gilt Rohschinken zu Recht als eine der hochwertigsten Charcuteriewaren. Dieser Ehre erweist

sich auch der berühmte Rohschinken San Pietro von Rapelli würdig. Seine Qualität wurde von höchsten internationalen Stellen schon mehrfach ausgezeichnet. Hergestellt wird er aus ausgewählten Schweizer Schweinsschinken, die mit grösster Sorgfalt massiert und mehrmals ausschliesslich mit Meersalz eingerieben werden. In seiner zwölf- bis achtzehnmonatigen Reifezeit entfaltet der Rohschinken San Pietro dann sein unnachahmliches, volles und verführerisches Aroma. Ein Abkomme antiker Tradition, der noch heute jeden Geniesser begeistert.



ORIOR Refinement

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

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2012	Δ in %	2011
Umsatz mit Dritten	290 806		283 193
Umsatz mit anderen Segmenten	24 405		23 101
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	315 211		306 294
Erlösminderungen	-4 907		-4 024
Nettoerlös	310 304	+2.7%	302 270
Segment EBITDA	28 283	-0.7%	28 495
in % vom Nettoerlös	9.1%		9.4%
Abschreibungen – Sachanlagen	-6 191		-5 408
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-2 785		-2 296
Segment Ergebnis (EBIT)	19 307	-7.1%	20 791
in % vom Nettoerlös	6.2%		6.9%
Investitionen			
Anlagevermögen	7 585		6 441

Überblick

Die im Segment Refinement zusammengefassten Kompetenzzentren Rapelli, Spiess und Möfag sind hierzulande stark verankert. Die Produkte und die traditionellen Rezepturen haben ihren Ursprung in der Schweiz und über drei Viertel der verarbeiteten Rohstoffe stammen aus dem Inland. Beim Einkauf legt ORIOR Refinement ihr Augenmerk auf höchste Qualität, die durch genaue Produktspezifikationen und regelmässige Kontrollen sichergestellt wird.

Das Kompetenzzentrum Rapelli gehört zu den wichtigsten Arbeitgebern im Kanton Tessin. ORIOR Refinement hat in den letzten Jahren erheblich in die Produktionsstätte in Stabio investiert und damit auch ein klares Bekenntnis zum Standort Schweiz abgegeben.

Mit Blick auf Authentizität erfolgen auch alle Prozessschritte in der Schweiz. Für die Fleischveredelungen ist kaum ein besserer Standort denkbar. So betreibt beispielsweise Spiess in

Davos-Frauenkirch die höchstgelegene Fleisch-trocknerei Europas. Dort wird mit viel Sorgfalt und Geduld in der sauberen, frischen Bergluft Bündnerfleisch und Rohschinken getrocknet. Jährlich veredelt Spiess mehrere tausend Tonnen Fleisch, der grösste Teil stammt von Schweizer Tieren. Die Anforderungen an die Lieferanten in der Schweiz reichen bis hin zur Bio-Qualität, jedoch mindestens auf dem hohen Qualitätsniveau von Suisse Garantie. Die Firma Spiess hat eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Rohstoffe und kann so die hohen Qualitäts- und Nachhaltigkeitsrichtlinien wirkungsvoll durchsetzen.

Möfag, das dritte Kompetenzzentrum, befindet sich im sankt-gallischen Zuzwil. Unter dem Label Fürstenländer Spezialitäten produziert Möfag eine Auswahl traditionsreicher Fleischspezialitäten wie Appenzeller Mostbröckli, Schinkenkreationen in allen Varianten und weitere Spezialitäten aus Schweine-, Lamm- und Geflügelfleisch. Seine überschaubare Grösse macht diesen Betrieb sehr effizient und flexibel.

Geschäftsgang

ORIOR Refinement weist für das Geschäftsjahr 2012 einen Nettoerlös von CHF 310.3 Mio. aus. Die Zunahme um 2.7% ist auf die Akquisition Möfag zurückzuführen. Akquisitionsbereinigt ging der Nettoerlös im Vergleich zum Vorjahr um 4.9% zurück. Hauptgrund war die Minusteuerung im ersten Halbjahr 2012 infolge der im Detailhandel erfolgten Preissenkungen.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) für das Jahr 2012 lag mit CHF 28.3 Mio. auf dem Niveau des Vorjahres. Die EBITDA-Marge betrug 9.1%, leicht tiefer als im Vorjahr mit 9.4%. Die Bruttomarge konnte leicht erhöht werden. Allerdings haben höhere Kosten für Energie, Unterhalt und Marketing das Resultat belastet.

Die Kompetenzzentren des Segments Refinement entwickelten sich 2012 unterschiedlich: Rapelli verzeichnet einen guten Geschäftsgang und konnte dank der Investition in eine neue Kochschinkenanlage die betriebliche Effizienz wesentlich steigern. Die Umsätze in der Gastro-

GLAUCO MARTINETTI
CEO RAPELLI SA



VERTRAUEN RESULTIERT AUS KONSTANTEN WERTEN WIE ZUM BEISPIEL DER AUTHENTIZITÄT.

Echte Werte zu schaffen – das bedeutet für mich einerseits eine Ambition, andererseits eine Grundhaltung, die geprägt ist durch authentisches, widerspruchsfreies Auftreten. Hochwertige Rohstoffe, keine künstlichen Aromen und eine transparente Deklaration sind deshalb für Rapelli selbstverständlich. Hinzu kommen ein ausgeprägtes Bewusstsein für die überlieferten Rezepturen, der nachhaltige Umgang mit den Ressourcen und die grosse Identifikation aller Mitarbeitenden mit der Firma und den Produkten.

nomie nahmen im Vorjahresvergleich ebenfalls ab, da der Tourismus in den für Rapelli und Spiess wichtigen Regionen, Graubünden und Tessin, rückläufig war. Sehr gut entwickelte sich in der Berichtsperiode Möfag. Das neue Kompetenzzentrum ist bei den Discountern stark vertreten. Das ergänzt die bestehende Kundenbasis und unterstützt das strategische Ziel der ORIOR Gruppe, in diesem Kanal zu wachsen.

Highlights

Das Kompetenzzentrum Rapelli hat im Geschäftsjahr 2012 erneut in die Verbesserung der Prozesse investiert. Die in der ersten Jahreshälfte 2012 in Betrieb genommene neue Kochschinkenanlage bei Rapelli führte bereits im zweiten Halbjahr zu Produktivitätssteigerungen. Mit der neuen Anlage lassen sich die Längen der Kochschinken verdoppeln und die Anschnitte halbieren. Ausserdem konnte die Qualität des Produkts nochmals erhöht werden. Die Umstellung erfolgte ohne Unterbruch in der Belieferung der Kunden. Sehr gut angekommen ist das im ersten

URS MÖSLI
CEO MÖFAG FLEISCHWAREN AG



**BODENSTÄNDIG IST,
WENN MAN IN DER VIELFALT
DER AUFGABEN IMMER
AUFRICHTIG UND
BESCHEIDEN BLEIBT.**

Die Vielfalt meiner Aufgaben verlangt einen permanenten Rollenwechsel. Damit das gut funktioniert, braucht es eine offene und bodenständige Haltung. Denn ich will meinem Team auf Augenhöhe begegnen. Nebst einem sehr freundschaftlichen Umgang gibt es genügend Raum für Kritik und Diskussionen, was den Fortschritt auch antreibt. Dieser offene Austausch und die Bescheidenheit sind in der ORIOR gleichermassen vorhanden. Zusammen mit dem Wissen, dass Möfag in Schweizer Händen bleibt, waren das die Hauptkriterien für den Verkauf der Firma an die ORIOR.

BRUNO BÜRKI
CEO ALBERT SPIESS AG



**QUALITÄT HEISST, DIE
ERWARTUNGEN JEDERZEIT
ZU ERFÜLLEN, WENN NICHT
ZU ÜBERTREFFEN.**

Qualität ist der Anspruch, aus hochwertigen Rohstoffen ein exzellentes Produkt herzustellen. Dabei gilt es selbstverständlich, die geforderten Qualitätsparameter einzuhalten. Darüber hinaus ist es unser Bestreben, die traditionsreichen Spezialitäten der Spiess auf höchstem Niveau zu produzieren. Tradition bedeutet aber nicht Stillstand, sondern impliziert die Verpflichtung, Entwicklungen voranzutreiben und neue Verfahren sinnvoll einzusetzen. Nur so können wir auch in Zukunft durch Qualität überzeugen.

Halbjahr 2012 lancierte Frischtartar, das unter der Marke «Rapelli» in ausgewählten Filialen des Detailhandels erhältlich ist. Das Tartar wird bei Rapelli in Stabio hergestellt und von dort in die ganze Schweiz verteilt. Als Frischprodukt ist es nur wenige Tage haltbar, weshalb es dafür eine ausgeklügelte Logistik braucht. Rapelli ist als einzige Firma in der Schweiz dazu in der Lage.

Die Firma Spiess konnte ihren Marktanteil beim Export von Bündnerfleisch nochmals steigern, und dies trotz der derzeit spürbaren Zurückhaltung der Konsumenten im Euroraum. Effizienzgewinne erzielte Spiess durch die Zentralisierung der Salzerei von den bisher drei auf noch einen Standort im bündnerischen Schiers sowie durch die Einführung der Unternehmenssoftware SAP. Zudem wurde eine neue Fleischschneidemaschine in Betrieb genommen, die den Kunden noch mehr Flexibilität und Leistung bietet. Als kulinarische Innovation führte die Firma Spiess im Berichtsjahr eine Roh-

schinkenspezialität ein, die mit einer natürlichen Hülle aus Orange, Zitrone oder Steinpilz ummantelt ist. Das neue Aromaerlebnis stiess bei den Konsumenten auf Anklang.

Die im März 2012 akquirierte Firma Möfag wurde als eigenständiges Kompetenzzentrum in die ORIOR integriert. Dieser Prozess konnte noch im Berichtsjahr abgeschlossen werden, und die ersten segmentübergreifenden Projekte wurden bereits erfolgreich realisiert.

Um einen Beitrag zur Senkung der durch Rohwaretransporte verursachten CO₂-Belastung zu leisten, stellt die Möfag bei der Beschaffung von Importwaren zunehmend von Flug- auf Schiffs-transporte um.

Geführt wird die Möfag weiterhin vom bisherigen Inhaber Urs Mösl. Bei den anderen beiden Kompetenzzentren fanden im Berichtsjahr hingegen Führungswechsel statt: Die Leitung von Rapelli übernahm Glauco Martinetti, der zuvor als Leiter Marketing und Sales tätig war. Der bisherige Leiter Bruno de Gennaro hat die Führung des ORIOR Segments Convenience übernommen. Bei der Spiess übergab der bisherige Patron Albert Spiess, der die Firma 40 Jahre geleitet hatte, die Führung in die Hände von Bruno Bürki, einem erfahrenen Fleischfachmann mit fundierter Detailhandelserfahrung.

Ausblick

Das Marktumfeld für das Segment Refinement wird auch im laufenden Jahr anspruchsvoll bleiben. Der Einkaufstourismus in den grenznahen Gebieten hält weiter an. Die Preise für Schweinefleisch dürften etwas ansteigen. Angesichts dieser Herausforderungen bleibt es für ORIOR Refinement erfolgsentscheidend, die hohe Innovationskadenz und operative Flexibilität aufrechtzuerhalten. So kann das Segment schnell auf veränderte Konsumentenbedürfnisse mit neuen Produkten reagieren und sich einen Vorsprung im Markt erarbeiten. Führungsteam und Mitarbeitende im Segment Refinement sind höchst motiviert, diese First-Mover-Position im Markt weiter auszubauen.

Raviolone mit Fior di Latte

Ravioli sind eine uralte Speise, die in vielen Ländern geschätzt wird. Was in Italien und in der Schweiz als Ravioli bezeichnet wird, kennt man in China als Wonton, in Tibet als Momo und in Russland als Pelmeni. Im Kompetenzzentrum Pastinella wird die Tradition der gefüllten Teigspezialität auf kreative und innovative Weise gelebt. Füllungen werden immer wieder neu erfunden, und auch bei den Zutaten für den Teig gibt es laufend neue Kompositionen. Die Herstellung von Ravioli erfolgt bei Pastinella immer noch zu einem grossen Teil von Hand. In der hauseigenen Küche werden Zwiebeln angebraten, Gewürze gemischt und je nach Sorte Fleisch, Käse oder Gemüse aus Schweizer Anbau dazugefügt. Manchmal wird die Füllung mit einem Schuss Rotwein verfeinert oder mit besonderen Zutaten wie etwa Fior di Latte (Frischkäse-Spezialität) aus dem Tessin oder Rosenblättern ergänzt. Von der Zwiebel bis hin

zur fertigen Füllung wird alles mit grosser Sorgfalt und viel Liebe zum Detail zubereitet. Nur die besten Zutaten finden den Weg in die Ravioli-Küche, denn konstant hohe Qualität ist das Versprechen an die Kunden. Ein grosses Rührwerk knetet parallel dazu den Pastateig aus Weizen, Eiern und Salz. Gelegentlich wird dem Teig durch Beigabe von Randensaft oder Kräutern ein farbiger Touch verliehen. Schliesslich wird die Teigmasse auf einer grossen Walze doppelt ausgewallt und in der Mitte mit der Füllung belegt. Die Ränder werden zusammengedrückt und je nach Raviolisorte als Dreieck, Viereck oder Kreis ausgestanzt. Dann fahren die einzelnen Ravioli auf einem Förderband durch den Dampftunnel oder die Kochstrasse, wo sie sorgfältig gegart werden. Nach der Abkühlung sowie, je nach Kochart, der Pasterisation sind die Raviolis bereit zum Verkauf und zum Genuss.



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 sowie Seafood. Das Segment verkauft seine Produkte vornehmlich über Detailhandels- und Gastronomiekanäle und betreibt vier Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz.

Marken



Kennzahlen

in TCHF	2012	Δ in %	2011
Umsatz mit Dritten	191 056		190 625
Umsatz mit anderen Segmenten	3 392		2 277
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	194 448		192 902
Erlösminderungen	-3 835		-3 134
Nettoerlös	190 613	+0.4%	189 768
Segment EBITDA	27 770	-4.0%	28 941
in % vom Nettoerlös	14.6%		15.3%
Abschreibungen – Sachanlagen	-5 128		-4 931
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-79		-82
Segment Ergebnis (EBIT)	22 563	-5.7%	23 928
in % vom Nettoerlös	11.8%		12.6%
Investitionen			
Anlagevermögen	8 165		6 525

Überblick

Mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron verfügt das Segment Convenience über eine sehr breite Produktpalette. Diese Vielseitigkeit ermöglicht es, flexibel auf neue Trends zu reagieren. Ein wichtiger Trend der letzten Jahre ist die Nachfrage nach inländischen, regionalen Rohstoffen. Schweizer Anbau gilt als Qualitätsmerkmal, und die Konsumenten sind bereit, dafür auch einen angemessenen Preis zu bezahlen. Entsprechend verlangt der Detailhandel vermehrt nach inländischen Produkten, wobei neben der Konsumentennachfrage auch Nachhaltigkeitsüberlegungen eine Rolle spielen.

ORIOR Convenience setzt konsequent auf regionale Produkte und versucht laufend den Schweizer Rohstoffanteil zu erhöhen. Über alle Kompetenzzentren hinweg werden beachtliche Mengen an Fleisch, Getreide, Eiern, Gemüse und Milchprodukten aus Schweizer Produktion bezogen. Allerdings reicht das inländische Angebot nicht immer aus, um den gesamten Bedarf zu befriedigen. Hinzu kommt, dass die Produktionsmenge über mehrere Jahre betrachtet erheblich schwankt.

Die Standorte der drei Kompetenzzentren liegen geografisch verteilt im Hauptmarkt Schweiz. Die Nähe zu den Kunden ist Voraussetzung für den schnellen, flexiblen Kundenservice. So ist das Mittagstisch-Angebot von ORIOR Convenience, also die Verpflegung von schulpflichtigen Kindern und Jugendlichen, nur dank dem einzigartigen Verteilsystem von Lineafresca möglich.

Geschäftsgang

ORIOR Convenience steigerte den Nettoerlös im Geschäftsjahr 2012 um 0.4% auf CHF 190.6 Mio. Vor dem Hintergrund, dass das Segment Convenience einigen Detailhandelskunden Preisnachlässe gewähren musste und die Grossverteiler mit Aktionen sehr zurückhaltend waren, ist dieser leichte Zuwachs als Erfolg zu werten.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) für das Geschäftsjahr 2012 betrug CHF 27.8 Mio., gegenüber

CHF 28.9 Mio. im Vorjahr. Die EBITDA-Marge ging von 15.3% auf 14.6% zurück. Grund sind die erwähnten Preisnachlässe für den Detailhandel, die nicht vollumfänglich durch Produktivitätssteigerungen und Effizienzverbesserungen kompensiert werden konnten.

Das Kompetenzzentrum Fredag verzeichnete in allen Kategorien gute Verkäufe, die durchwegs über den Vorjahreszahlen lagen. Pastinella war mit einem um 3% rückläufigen Frischpastamarkt konfrontiert, was sich entsprechend negativ auf den Geschäftsgang auswirkte. Erfreulich ist, dass Pastinella einen im Vorjahr verlorenen Grossauftrag zurückgewinnen konnte, wenn auch mit einem geringeren Volumen. Le Patron hat im Berichtsjahr zahlreiche Innovationen lanciert, vor allem im Ultra-Frisch-Menü-Bereich. Entsprechend konnte das Kompetenzzentrum die Verkaufsmenge im Detailhandelskanal steigern, während die Umsätze in der Gastronomie rückläufig waren. Das für Le Patron wichtige Weihnachtsgeschäft ist 2012 sehr gut verlaufen.

BRUNO DE GENNARO
CEO SEGMENT CONVENIENCE UND
CEO FREDAG AG



DIE SCHWEIZER VIELFALT BIETET ÜBERZEUGENDE VORTEILE.

Nicht nur die Schweizer Bevölkerung selbst und das geografische Territorium bieten eine Menge Diversität. Viele Kulturen und ihre Einflüsse haben nebeneinander Platz gefunden. Davon profitieren alle. Bei der Fredag arbeiten Menschen aus 27 Nationen mit ebenso vielen Sprachen. Das schafft ein spannendes und vielseitiges Arbeitsumfeld. Der Umgang untereinander ist stets kollegial, und alle arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin. Diese Menschen sind es auch, die unsere Essgewohnheiten um viele neue Spezialitäten aus aller Welt bereichern.

URS AEBI
CEO LE PATRON



INNOVATIV SEIN HEISST, IMMER WIEDER NEU ZU ÜBERRASCHEN.

Den Trend aufspüren, stets einen Schritt voraus sein – das ist der Anspruch bei Le Patron. Dass ich auf Kreativität auf allen Stufen des Unternehmens zurückgreifen kann, fördert und fordert auch mich selbst und führt zu besten Ergebnissen. Innovation ist Kern unserer Unternehmenskultur, denn nur so können wir immer wieder mit neuen Erfindungen überraschen. Unsere Innovationen werden von den Mitbewerbern schnell kopiert – wir verstehen das als Lob, denn nur gute Dinge werden kopiert.

frischen, naturbelassenen Menüs ohne Zugabe von Konservierungsstoffen. Nach der erfolgreichen Testeinführung in 65 Filialen des Schweizer Detailhandels erfolgte die Lancierung an rund 160 Standorten.

Für die Herstellung von Menü und Menükomponenten setzt Le Patron zunehmend auf das Sous-Vide-Verfahren. Bei diesem Verfahren werden die Gerichte unter Vakuum in Beutel oder Schalen verpackt und dann schonend gegart. Durch das luftdichte Verschliessen bleiben Vitamine und Nährstoffe erhalten, und der Geschmack bleibt intensiver. Ausserdem kann mit dieser Methode absolute Hygiene gewährleistet werden. Für Mittagstische, Gastronomie und Events wendet Le Patron das Sous-Vide-Verfahren bereits standardmässig an. Seit 2012 werden zunehmend auch Produkte für den Detailhandel mit diesem Verfahren hergestellt.

Mit dem ehrgeizigen Projekt «Move 100» startete Le Patron eine Initiative zur Erneuerung der Infrastruktur. Sie umfasst den Ausbau der Herstell- und Kühlkapazitäten sowie die Vergrösse-

Highlights

Das Segment Convenience verzeichnete im Geschäftsjahr 2012 in einigen Kategorien einen überdurchschnittlichen Geschäftsgang mit Wachstumszahlen über der Gesamtmarktentwicklung, insbesondere bei Geflügel, Seafood und vegetarischen Convenience-Produkten.

Bei den erfolgreichen vegetarischen Produkten ist ORIOR 2012 noch einen Schritt weiter gegangen und hat die Rezepturen wo immer möglich auf vegan umgestellt, also auf Milch und Eier verzichtet. ORIOR hat damit ein Kundenbedürfnis frühzeitig antizipiert. Die neue vegane Produktpalette stiess denn auch auf sehr positive Resonanz. Bei Spar Österreich konnten verschiedene vegetarische Produkte unter der Eigenmarke «Veggie» eingeführt werden. Spar Schweiz nahm neu Frischpasta unter der ORIOR Marke «Pastinella» ins Sortiment auf.

Sehr erfolgreich verlief die Lancierung der Ultra-Frisch-Menüs von Le Patron. Diese Menüs entsprechen dem Bedürfnis der Konsumenten nach

MICHEL NICK
CEO PASTINELLA



WETTBEWERB SPORNT AN, NOCH BESSER ZU WERDEN.

Um im Markt mit den ausländischen Mitbewerbern mithalten zu können, müssen wir uns differenzieren. Das bedeutet, attraktive Nischen besetzen, kompromisslose Qualität anbieten, die Dienstleistung hochhalten und immer wieder neue Kreationen lancieren. Stetige Prozessoptimierung und Produktivitätsverbesserungen durch neueste Technologien schaffen die Voraussetzung, um den permanenten Preisdruck abzufedern. In der Summe spornt uns der Wettbewerb an, immer noch besser zu werden.

zung von Spedition und Gebindewaschraum. Zudem wurde eine zweite Rampe in Betrieb genommen, was die Warenannahmezeiten spürbar verkürzt und für eine effektivere Kommissionierung sorgt. Das Projekt wird voraussichtlich Ende Mai 2013 abgeschlossen.

Ausblick

Convenience und insbesondere Frisch-Convenience ist auf mittlere und längere Sicht ein Wachstumsmarkt. Die periodisch auftretenden Schwankungen sind auf kurzfristig wechselnde Wünsche der Konsumenten zurückzuführen. Ihr Grundbedürfnis nach schnell und einfach zubereitbaren, aber dennoch abwechslungsreichen und gesunden Gerichten bleibt aber langfristig intakt.

ORIOR Convenience ist nahe am Puls der Konsumenten und kann neue Trends frühzeitig erkennen. Eine weitere Stärke ist die ausgeprägte Schnelligkeit, die es erlaubt, auf wechselnde Kundenwünsche rasch mit dem entsprechenden Angebot zu reagieren. Darauf basiert die Innovationskraft von ORIOR Convenience, die sie zu der treibenden Kraft im Markt macht. Auch derzeit verfügt das Segment Convenience über eine gut gefüllte Innovationspipeline. Gestützt darauf wird im kommenden Jahr eine Fortsetzung des organischen Wachstums erwartet.





Bündnerfleisch im Alpenkräutermantel

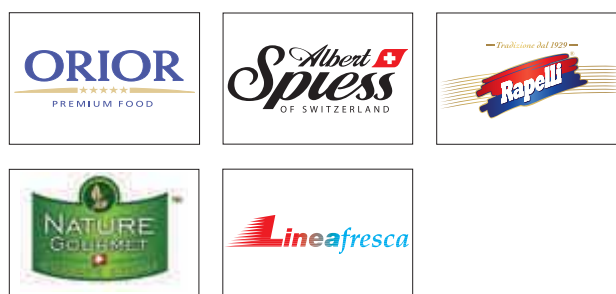
Seine einzigartige Kräuternote verdankt dieses Bündnerfleisch dem Kräutermantel aus Petersilie, Thymian, Salbei und Oregano. Im Kanton Graubünden, im alpinen Klima von Churwalden auf 1230 m ü. M., wird diese Bündner Spezialität – mit geschützter Bezeichnung «Bündnerfleisch GGA (Geschützte Geografische Angabe)» – nach altem Rezept hergestellt. Das rechteckig zugeschnittene Muskelstück vom Schweizer Rindstotzen wird mit einer Gewürz-Salzmischung eingerieben und für drei bis vier Wochen in grossen Behältern eingelegt. Während dieser Zeit werden die Fleischstücke zweimal umgeschichtet, damit

das Salz und die Gewürze gleichmässig einwirken können. Anschliessend trocknen die Fleischstücke während 15 Wochen in der klaren Bergluft Graubündens. Nach dem Waschen und einem weiteren Trocknungsvorgang wird das Bündnerfleisch mit Bündner Alpenkräutern ummantelt. Die Kräuter stammen aus dem Val Poschiavo, wo sie auf den Sonnenterrassen und im Talboden nach Bio-Richtlinien angebaut werden. Im südalpinen Klima wachsen die Kräuter langsamer als in tieferen Lagen und sind daher besonders aromatisch.

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	2012	Δ in %	2011
Umsatz mit Dritten	28 725		30 088
Umsatz mit anderen Segmenten	7 721		8 006
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	36 446		38 094
Erlösminderungen	-352		-122
Nettoerlös	36 094	-4.9%	37 972
Segment EBITDA	-3 664	-6.6%	-3 438
Abschreibungen – Sachanlagen	-1 340		-1 147
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-727		-793
Segment Ergebnis (EBIT)	-5 731	-6.6%	-5 378
Investitionen Anlagevermögen	2 104		1 523

Corporate

Einheitliche IT-Strategie vorangetrieben

ORIOR hat im Geschäftsjahr 2012 ihre IT Strategie weiter umgesetzt. Ziel ist es, eine integrierte IT-Plattform für alle konzernübergreifenden Prozesse und die Shared Services zu schaffen. Ein wichtiger Schritt im Berichtsjahr war die Anfang September erfolgte SAP-Einführung bei der Firma Spiess. Für die Umstellung auf SAP mussten sämtliche Prozesse entsprechend definiert werden, was bei einem Unternehmen wie der Firma Spiess mit ihren komplexen Produkt-Lieferanten-Kunden-Verknüpfungen eine Herausforderung darstellte. Erfreulicherweise gelang die Umstellung mit einem Bilderbuchstart über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Im Herbst konnte Spiess das erste SAP-kommissionierte Bündnerfleisch ausliefern. Gestützt auf die erfolgreiche Einführung geht es nun darum, die Mitarbeitenden an den Umgang mit dem neuen System und die veränderte Arbeitsweise zu gewöhnen und dessen maximale Leistung zu nutzen.

Die in der ORIOR Gruppe bereits bestehenden IT-Lösungen wurden weiter harmonisiert. Mit Blick auf die Optimierung des Managementsystems wurde im Herbst 2012 in den Firmen des Segments Convenience das Modul «Marketing & Sales» implementiert. Dank dieses Führungsinstruments kann die Entwicklung im wichtigen Frische-Bereich täglich verfolgt und unverzüglich darauf reagiert werden.

Zweite Generalversammlung als börsenkotiertes Unternehmen

Am 27. März 2012 fand die zweite Generalversammlung der ORIOR AG als Publikumsgesellschaft statt. 347 Aktionärinnen und Aktionäre (Vorjahr 234) fanden sich im Lake Side Casino Zürichhorn in Zürich ein und nahmen Kenntnis vom besten Jahresresultat in der Unternehmensgeschichte. Die Generalversammlung bewilligte eine Dividende von CHF 1.93 je Aktie,

was einer Ausschüttungsquote von 40.5% entspricht. Auch die übrigen Anträge des Verwaltungsrats wurden mit grossem Mehr angenommen. Alle Mitglieder des Verwaltungsrats wurden für eine weitere einjährige Amtsperiode wiedergewählt. Beim anschliessenden Apéro wurden die Aktionäre mit Produkten aus dem ORIOR-Sortiment verwöhnt.

Aktionariat verbreitert

Die ORIOR AG konnte das Aktionariat im Berichtsjahr erheblich verbreitern. Per Ende 2012 waren fast ein Drittel mehr Aktionäre an der Gesellschaft beteiligt als noch zu Jahresbeginn. Die Beteiligungs-Gesellschaft Capvis baute ihre langjährige Beteiligung im Oktober 2012 auf unter 3% ab. Der Grossteil des Aktienpakets wurde von der EGS Beteiligungen AG sowie von Anlegern und Fonds im Umfeld der AMG Analysen und Anlagen AG übernommen. Diese langfristig orientierten Investoren schaffen ein solides Fundament für die Weiterentwicklung der ORIOR Gruppe. Anlässlich eines Investoren-Lunchs am 24. Oktober 2012 in Zürich hat das ORIOR Management die Gesellschaft einem Kreis interessierter Anleger vorgestellt. Dieser gelungene Anlass steht stellvertretend für alle Investor-Relations-Veranstaltungen im Berichtsjahr. Neben Roadshows in Zürich, London, Frankfurt und Paris hat das Management auch Präsentationen in anderen Schweizer Städten gehalten.

Export

Geschäftsgang

Auf den Exportmärkten der ORIOR war 2012 die Verunsicherung unter den Konsumenten, ausgelöst durch die Schuldenkrise in der EU, weiterhin spürbar. Dennoch entwickelten sich Deutschland und Österreich verhältnismässig gut. Die Konsumenten in diesen beiden Märkten sind bereit, für qualitativ gute Lebensmittel einen angemessenen Preis zu bezahlen. Mit ihren Bündner Spezialitäten der Marke «Albert

Spiess – Switzerland's Finest» sowie den unter der Marke «Nature Gourmet» vertriebenen vegetarischen Spezialitäten, welche die beiden Pfeiler im Exportsortiment bilden, ist die ORIOR im Premium-Segment des Lebensmitteleinzelhandels positioniert. Dies erlaubt einen höheren Preis, dafür werden nur Produkte von bester Qualität akzeptiert.

In Frankreich hat sich die anspruchsvolle wirtschaftliche Lage im Jahresverlauf akzentuiert. Das hat die Bereitschaft der Konsumenten, Premium-Produkte zu kaufen, spürbar beeinträchtigt. Obschon Frankreich der Hauptabsatzmarkt ist, hat sich das Bündnerfleisch «Albert Spiess – Switzerland's Finest» insgesamt gut behauptet.

Das vor allem in Deutschland und Österreich beliebte vegetarische Sortiment verzeichnete ein sehr erfolgreiches Jahr. Der Absatz verdoppelte sich gegenüber dem Vorjahr, und es konnten zahlreiche neue Kunden gewonnen werden. Der fixierte Minimalwechsellkurs zum Euro von CHF 1.20 hat die Planungssicherheit im Export erhöht.

Highlights

Im Januar 2012 führte die Spar Österreich eine vegetarische Eigenmarke mit einem umfangreichen Sortiment ein. ORIOR Deutschland steuerte dazu mehrere Produkte bei, wovon drei Artikel von Beginn weg zu den Topsellern des gesamten Sortiments zählten. Die Konsumenten dieser Produkte sind äusserst anspruchsvoll bezüglich Herkunft und Zutaten der Produkte. «Nature Gourmet» profitiert hier eindeutig von ihrer Schweizer Herkunft.

Seit Juli 2012 produziert ORIOR Deutschland für den grössten deutschen Händler EDEKA die Premium-Eigenmarke «Selection» für Bündnerfleisch. In Frankreich hat sich nach dem schwierigen Geschäftsgang unter dem Jahr das Weihnachtsgeschäft mit Bündnerfleisch hervorragend entwickelt. Die Teilnahme an der internationalen Food-Messe SIAL in Paris im Oktober hat sich bezahlt gemacht.

Die Marke «Albert Spiess – Switzerland's Finest» hat im Berichtsjahr weiter an Statur gewonnen. In den hochstehenden Fleischtheken des europäischen Lebensmittel-Einzelhandels ist sie mittlerweile sehr präsent. Als einzigartiges, regionales Naturprodukt besitzt Bündnerfleisch die geschützte geografische Angabe (GGA), die von der EU anerkannt ist. Die entsprechende Kennzeichnung wird auf die Verpackung aufgebracht und schafft bei den Konsumenten Vertrauen und Sicherheit.

Ausblick

ORIOR erwartet, dass die konjunkturelle Situation in den relevanten Exportländern im laufenden Jahr gleich bleibt oder sich verbessert. Entsprechend dürfte sich das Exportgeschäft wiederum gut entwickeln.

Das Bündnerfleisch profitiert von der Nachfrage von Konsumenten und Detailhandel nach qualitativ hochwertigen Lebensmitteln. Die Schweizer Herkunft, die gut eingeführte Marke «Albert

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



HEIMAT IST DAS GEFÜHL EINER IN ALLEN FACETTEN SPURBAREN ZUGEHÖRIGKEIT.

Heimat ist für mich ein Ort, an dem gemeinsame Werte und Traditionen gepflegt werden. Dieses gemeinsame Fundament schafft Identität und damit Halt und Sicherheit. Dass ich der Schweiz heimisch, aber dennoch über die Grenzen hinaus tätig bin, ist für mich absolut kein Widerspruch. Schliesslich besteht die tägliche Aufgabe darin, beste Schweizer Spezialitäten im Ausland zu distribuieren. Dass deren Beliebtheit stetig wächst, zeigt mir immer wieder von neuem, wie stolz wir auf unser traditionsreiches Handwerk sein dürfen.

Spiess – Switzerland's Finest» sowie das zeitgemässe Image als bekömmliches, proteinreiches und fettarmes Trockenfleischprodukt sind gute Verkaufsargumente.

Das «Nature Gourmet»-Sortiment wird 2013 überarbeitet. Viele neue Produkte sind in der Pipeline. Als Hauptzielgruppe gelten nicht mehr nur Vegetarier, sondern auch die sogenannten Flexitarier – die wachsende Gruppe von Konsumenten, die ihren Fleischbedarf reduzieren wollen und gut schmeckende, gesunde Alternativen suchen.

80 000 Stunden am Steuer und legten 2.5 Millionen Kilometer zurück. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Steigerung der Leistungswerte um rund 4 %.

Im Berichtsjahr hat Lineafresca sämtliche Fahrzeuge mit FleetBoard, einer Software für intelligentes Flottenmanagement, ausgestattet. Damit werden Überkapazitäten optimiert und Leerfahrten minimiert. Zudem wurden im Februar und März 2012 alle Fahrer in ökonomischer und ökologischer Fahrweise geschult. Als Ergebnis gibt es Fahrer, die sieben oder mehr Liter Treibstoff pro 100 Kilometer einsparen.

Logistik

Geschäftsgang

Lineafresca, der Transportdienstleister der ORIOR Gruppe, war 2012 mit einem anspruchsvollen Marktumfeld konfrontiert. Auf der einen Seite verlangten Produzenten und Händler nach grossvolumigen Lieferungen an die Distributionsplattformen der Grossverteiler. Auf der anderen Seite stiegen die Anforderungen der kleinstrukturierten Warenempfänger im Retail- und Gastronomiekanal hinsichtlich Lieferrhythmus und -zeiten. Für Lineafresca stellte dies eine tägliche Herausforderung, aber auch eine Chance zur Profilierung dar. Das einzigartige Verteilsystem von Lineafresca stiess auch ausserhalb der ORIOR Gruppe auf Interesse. Der Anteil an Drittkunden stieg im Berichtsjahr überproportional an.

Highlights

Lineafresca führt die zu verteilenden Transportgüter in einer lückenlosen Kühlkette zur ORIOR-Plattform, wo sie umgeschichtet, auf die Distributionsfahrzeuge verteilt und zu den rund 7 000 verschiedenen Abnehmern transportiert werden. Im Geschäftsjahr 2012 haben die 33 Lineafresca-Fahrzeuge rund 10 000 Touren durchgeführt und dabei knapp 200 000 Sendungen mit einem Gesamtgewicht von 12 000 Tonnen transportiert. Dafür sassen die Fahrer rund

Ausblick

Als einziger schweizweit tätiger Logistiker mit einer kombinierten gekühlten und tiefgekühlten Transportkette ist Lineafresca hervorragend aufgestellt. Diese Plattform soll auch künftig optimal genutzt und die entsprechende Infrastruktur permanent verbessert werden. Lineafresca verfügt über die Basis und die Kompetenz, um ihr Geschäft stetig auszubauen.



Buure Hamme

Der Buure Hamme ist ein wahrhaftig schmackhaftes, urchiges Traditionsprodukt aus dem Hause Möfag. Seine Herstellung beginnt damit, dass die ganzen Stotzen – ausschliesslich bestes Schweizer Schweinefleisch – mit einer Mischung aus Salz und Kräutern eingerieben werden. Damit sich der volle Geschmack entwickeln kann, ruhen sie dann für zehn Tage in einem Salzraum. Dieser Vorgang, auch Durchröten genannt, ist ausserdem verantwortlich dafür, dass der Hamme schön zart wird. Nach der Ruhephase werden die Schinken vorsichtig in Netze eingepackt und fahren auf einem Roll-

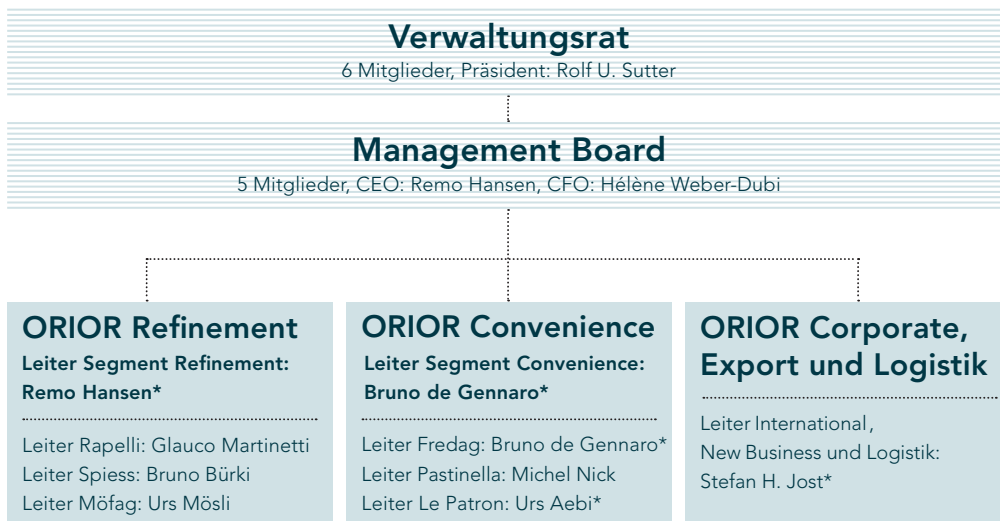
wagen in die Räucherammer. Dort werden sie vom Räuchergold umhüllt und erhalten den typisch rauchigen Geschmack. Nun fehlt noch der Garprozess. In einem riesigen Ofen werden die Schinken während acht Stunden mit heissem Dampf behandelt und auf diese Weise schonend durchgegart. Es folgt eine erfrischende Dusche und eine Kühlung hinunter auf zwei Grad. Nach einer strengen Qualitätskontrolle werden die rund sieben Kilogramm schweren Prachtstücke mit einer Goldmasche versehen und zum Verkauf freigegeben.

Corporate Governance-Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance-Grundsätze schützen die Interessen von Aktionärinnen und 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 2012.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur per 31. Dezember 2012



* Mitglied des Management Board

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

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

Bedeutende Aktionäre

Gemäss Aktienregister per 31. Dezember 2012 sowie den erhaltenen Mitteilungen halten die folgenden Aktionäre mehr als 3 % des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
Ernst Göhner Stiftung (CH)	620 000	10.46	Mitteilung 05.10.2012
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	385 000	6.50	Mitteilung 24.02.2012
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	368 121	6.21	Mitteilung 28.02.2012
Rolf U. Sutter (CH)	199 300	3.36	Mitteilung 12.10.2012
Schroder Investment Management (North America) Limited (GB)	196 712	3.32	Mitteilung 23.12.2010
Schroder Investment Management (Switzerland) AG (CH)	182 556	3.08	Mitteilung 20.12.2012
Vanguard International Explorer Fund (USA)	179 304	3.03	Mitteilung 11.05.2010
Balfidor Fondsleitung AG (CH)	177 823	3.00	Mitteilung 20.06.2012

Zwischen dem 1. Januar 2012 und dem 31. Dezember 2012 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert:

Publikationsdatum	Aktionär	Grund für Bekanntmachung	Neue Beteiligung
26. Januar 2012	Balfidor Fondsleitung AG	Erwerb	3.02%
24. Februar 2012	The Capital Group Companies, Inc.	Erwerb	6.50%
28. Februar 2012	UBS Fund Management (Switzerland) AG	Erwerb	6.21%
01. März 2012	Deutsche Bank AG	Veräusserung	4.81%
31. Mai 2012	Balfidor Fondsleitung AG	Veräusserung	<3%
20. Juni 2012	Balfidor Fondsleitung AG	Erwerb	3.00%
21. Juni 2012	Credit Suisse Funds AG	Veräusserung	2.77%
14. Juli 2012	Deutsche Bank AG	Veräusserung	<3%
31. Juli 2012	Credit Suisse Funds AG	Erwerb	3.03%
11. August 2012	Credit Suisse Funds AG	Veräusserung	2.95%
17. August 2012	Credit Suisse Funds AG	Erwerb	3.10%
14. September 2012	Credit Suisse Funds AG	Veräusserung	2.82%
05. Oktober 2012	Capvis General Partner II Ltd.	Veräusserung	<3%
05. Oktober 2012	Ernst Göhner Stiftung	Erwerb	10.46%
12. Oktober 2012	Rolf U. Sutter	Ablauf Lock-up-Frist	3.36%
20. Dezember 2012	Schroder Investment Management (Switzerland) AG	Erwerb	3.08%

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

Am 15. Januar 2013 wurde ORIOR AG darüber unterrichtet, dass die Balfidor Fondsleitung AG per 9. Januar 2013 den Schwellenwert von 3 % unterschritten habe.

Der ORIOR AG sind per 19. Februar 2013 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	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
Ordentliches Aktienkapital	23 700 000	23 700 000	23 700 000
Bedingtes Aktienkapital	714 256	714 256	714 256
Genehmigtes Aktienkapital	4 761 704	4 761 704	4 761 704
Eigene Aktien	582 408	686 239	396 540

Ordentliches Kapital

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

Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft wird im Maximalbetrag von CHF 714 256 erhöht durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten, die nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und 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 27. März 2014 durch Ausgabe von maximal 1 190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt CHF 4 761 704 nominal zu erhöhen. Eine Erhöhung in Teilbeträgen ist gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Eintragungsbeschränkungen gemäss Art. 5 und 6 der Statuten.

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

- (i) wenn solche neuen Aktien für die Übernahme von Unternehmen durch Aktien-tausch oder zur Finanzierung des Erwerbes von Unternehmen, Unternehmens-teilen oder Beteiligungen oder von neuen Investitionsvorhaben der Gesellschaft verwendet werden sollen,
- (ii) im Fall nationaler und internationaler Platzierung von Aktien,
- (iii) im Fall einer Mehrzuteilungsoption (Greenshoe), welche einem oder mehreren Finanzinstituten im Zusammenhang mit der Platzierung von Aktien gewährt wird,
- (iv) im Fall der Umwandlung von Darlehen, Wertschriften oder Wertrechten in Aktien.

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

Kapitalveränderungen

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

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

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

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben. Im Jahr 2010 wurden insgesamt 8 510 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.60, im Jahr 2011 wurden insgesamt 5 635 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 51.41 und im Jahr 2012 wurden insgesamt 2 100 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.43 erworben. Im Rahmen des Mitarbeiteraktienplans wurden 4 150 Aktien ausgegeben. Per 31. Dezember 2012 hält die ORIOR AG 12 095 eigene Namenaktien im Betrag von CHF 582 408, 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 2012 sechs Personen an. Alle sechs Mitglieder des Verwaltungsrats sind nichtexekutive Mitglieder. Mit der Ausnahme von Rolf U. Sutter, der von 1999 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe war, war kein Mitglied des Verwaltungsrats in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren exekutiv für die ORIOR Gruppe tätig. Wo nicht anders vermerkt, haben die Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur ORIOR AG bzw. zur ORIOR Gruppe.

Veränderungen im Jahr 2012

Im Jahr 2012 gab es keine Veränderungen in der Zusammensetzung des Verwaltungsrats der ORIOR AG.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2012, 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 ¹⁾	2013
Rolf Friedli	1961	Vizepräsident Nomination and Compensation Committee	2006	2013
Erland Brügger	1966	Mitglied Audit Committee	2007	2013
Christoph Clavadetscher	1961	Mitglied Audit Committee	2007	2013
Edgar Fluri	1947	Mitglied Vorsitz Audit Committee	2010	2013
Anton Scherrer	1942	Mitglied Nomination and Compensation Committee	2007	2013

¹⁾ von 1999 bis April 2011 CEO der ORIOR Gruppe



Rolf U. Sutter
Edgar Fluri
Erland Brügger



Rolf Friedli
Anton Scherrer
Christoph Clavadetscher

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 der Branchen Versicherung Schweiz, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der foroom Liegenschaften AG, Willisau, und Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Getränke AG, Meilen.

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 des Verwaltungsrats der Stadler Rail AG, Bussnang, Präsident des Verwaltungsrats der Lista Holding AG, Erlen, Vize-Präsident des Verwaltungsrats der Benninger AG, Uzwil, Mitglied des Beirates der Ondal Holding GmbH, Hünfeld, Deutschland, Mitglied des Global Advisory Board der University of Chicago, Chicago, und Mitglied des Global Council der Queen's School of Business, Kingston, Kanada.

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 Vize-Präsident der Promarca, Schweizer Markenartikelverband, Bern, Vize-Präsident des Verbands Schweizerischer Mineralquellen und Soft-Drink-Produzenten, Zürich, und Mitglied des Vorstands des Vereins PET Recycling Schweiz, Zürich.

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 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 Präsident des Verwaltungsrats der Burger Käse AG, Ennetmoos, Mitglied des Verwaltungsrats der PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg, Mitglied des Verwaltungsrats der Mercato Shop AG, Teufen, Mitglied des Verwaltungsrats der Karl Vögele AG, Uznach, Mitglied des Verwaltungsrats der Christian Binder AG, Zofingen, und Mitglied des Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil.

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 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-Genossenschaftsbund aus, wobei er für 14 Industrieunternehmen und die Logistik verantwortlich war. 2001 wurde er Präsident der Generaldirektion des Migros-Genossenschaftsbundes 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 Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil, 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 2012 und dem 31. Dezember 2012 hielt der Verwaltungsrat elf Sitzungen ab, zwei 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. Mit Ausnahme von Erland Brügger, der an der Sitzung vom 25. September 2012 nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder an allen Sitzungen 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 erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2012 und dem 31. Dezember 2012 hielt das Audit Committee fünf Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Alle Mitglieder des Audit Committees nahmen 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 2012 und dem 31. Dezember 2012 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 selbstständig im Rahmen der vom Verwaltungsrat beschlossenen Unternehmensstrategie sowie der Budget- und Unternehmensziele.

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

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

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber dem Management Board

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

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

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

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

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

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

Risikomanagement

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

Internes Kontrollsystem

2012 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. 2012 wurde der Prüfungsschwerpunkt auf den Prozess «Einkauf» gelegt. Zudem nimmt die externe Revisionsstelle angemessene Prüfungshandlungen vor, um zu beurteilen, ob ein IKS existiert. Sie bestätigt dies in ihrem Prüfungsbericht.

Interne Revision

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

Die Aufgaben der internen Revision umfassen unter anderem folgende Aktivitäten:

- Prüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit geplanter und vorhandener interner Kontrollen;
- Unterstützung des Austauschs von Good Practice und Know-how innerhalb der Organisation;
- Prüfung der Verlässlichkeit und Integrität von finanziellen und operativen Informationen der ORIOR, einschliesslich der Art und Weise der Identifikation, Messung, Klassifizierung und Berichterstattung solcher Informationen;

- Prüfung der durch das Management etablierten Systeme zur Sicherstellung der Einhaltung von Richtlinien, Arbeitsabläufen, Gesetzen und Rechtsvorschriften, welche einen wesentlichen Einfluss auf den Betrieb oder die Compliance haben könnten;
- Prüfung und Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und der Effizienz des Einsatzes von Ressourcen;
- Prüfung von Arbeitsprozessen und Projekten zur Sicherstellung, dass festgelegte Ziele erreicht und Arbeitsprozesse und Projekte plangemäss durchgeführt werden.

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

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

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

Im Jahr 2012 nahmen die internen Revisoren an einer Sitzung des Audit Committee teil. Die internen Revisoren nahmen im Berichtsjahr an keiner Verwaltungsratssitzung teil.

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

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

4 Management Board

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

Mitglieder des Management Board

Die Mitglieder des Management Board (MB) werden vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des CEO und entsprechende Empfehlung des Nomination and Compensation Committee ernannt. Dem Management Board gehörten am 31. Dezember 2012 fünf Personen an.

Veränderungen im Jahr 2012

Per 1. Januar 2012 übernahm Bruno de Gennaro die Gesamtverantwortung für das Segment ORIOR Convenience sowie die Leitung des Kompetenzzenters Fredag von Remo Hansen. Remo Hansen hatte diese Funktionen nach seiner Ernennung zum CEO der ORIOR bis zur Regelung seiner Nachfolge weiter geleitet.

Per 1. Januar 2012 übernahm Glauco Martinetti die Leitung des Kompetenzzenters Rapelli von Bruno de Gennaro. Vorher war Glauco Martinetti Leiter Marketing und Verkauf im Kompetenzzenter Rapelli. Zeitgleich übernahm Michel Nick die Leitung des Kompetenzzenters Pastinella von Remo Hansen. Vorher war Michel Nick Leiter Marketing und Verkauf der Kompetenzzentren Fredag und Pastinella.

Per 1. März 2012 stiess Urs Mösli zu ORIOR. Nach der Übernahme der Möfag durch ORIOR leitet der frühere Inhaber Urs Mösli das Kompetenzzenter Möfag eigenständig weiter.

Per 30. Juni 2012 trat Albert Spiess, der seit rund 40 Jahren die Spiess AG führte, in den Ruhestand. Seine Nachfolge übernahm der externe Fleischfachmann mit fundierter Detailhandelserfahrung Bruno Bürki.

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

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Management Board (MB), 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 und Leiter Segment ORIOR Refinement	2001
Hélène Weber-Dubi	1955	CFO	1999
Urs Aebi	1956	Leiter Le Patron	2006
Bruno de Gennaro	1957	Leiter Segment ORIOR Convenience und Leiter Fredag	1998
Stefan H. Jost	1963	Leiter International, New Business und Logistik	2010
Albert Spiess ¹⁾	1950	Leiter Spiess	2008

¹⁾ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012



Hélène Weber-Dubi

Urs Aebi



Remo Hansen

Stefan H. Jost

Bruno de Gennaro

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

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

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

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 des Verwaltungsrats der Proviande.

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 im Management Board. Im Juni 2011 übernahm er die Verantwortung für ORIOR International, New Business und Logistik.

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

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

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

Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge.

5 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 Nettoumlaufvermögen (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.

Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat von ORIOR den Aktienplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Der Aktienplan trat am 3. Januar 2012 in Kraft. Siehe dazu die Erläuterungen im Abschnitt «Mitarbeiterbeteiligungs- und Management-Incentive-Programme» in dieser Anmerkung.

Entschädigungen an amtierende Organmitglieder

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

Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2012 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Anzahl Aktien per 31.12.2012	in %	Anzahl Aktien per 31.12.2011	in %
Rolf U. Sutter	199 300	3.36%	199 300	3.36%
Rolf Friedli	0	-	0	-
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%	4 000	0.07%
Anton Scherrer	2 000	0.03%	2 000	0.03%
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	1 925	0.03%	425	0.01%
Albert Spiess ¹⁾	³⁾	³⁾	0	-
Bruno Höltschi ²⁾	³⁾	³⁾	85 287	1.44%
Total	584 530	9.87%	668 317	11.28%
Total ORIOR-Aktien	5 925 000	100.00%	5 925 000	100.00%

¹⁾ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012

²⁾ Austritt Bruno Höltschi per 31.12.2011

³⁾ nicht erhoben

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 2012 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 2012 keine Darlehen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board oder an diesen nahestehende Personen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

Mitarbeiterbeteiligungs- und Management-Incentive-Programme

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 trat am 3. Januar 2012 in Kraft.

Die Verantwortung und die Definition des Mitarbeiteraktienplans sowie die Festlegung der Angebotsfristen, der Aktienangebote und der Sperrfristen obliegen dem Verwal-

tungsrat. Er kann die Verwaltung des Plans an ein von ihm bestimmtes Plankomitee von zwei oder mehreren Personen delegieren.

Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen bzw. dem Verwaltungsrat jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Der Verwaltungsrat legt die zweimonatige Bezugsfrist sowie die Bezugsrechte der einzelnen Teilnehmenden jährlich im Rahmen des vorliegenden Plans fest. Die Anzahl der 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.

Im Rahmen des Mitarbeiteraktienplans wurden per 3. Januar 2012 einem Kreis von neun Mitarbeitenden 4150 Aktien ausgegeben. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung am 3. Januar 2012 begonnen hat. Der Bezug der Aktien erfolgte auf freiwilliger Basis und stellt keinen Bestandteil der Entlohnung dar.

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 27. März 2012 wurde Ernst & Young, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Roger Müller, Partner, ist seit der Revision des Geschäftsjahres 2011 in dieser Funktion tätig. Gemäss Art. 730a Abs. 2 OR muss der leitende Revisor mindestens alle sieben Jahre rotieren.

Revisionshonorar / zusätzliche Honorare

in TCHF	2012	2011	2010
Revisionshonorar	339.0	325.0	325.0
Zusätzliche Honorare			
Steuerberatung	36.3	31.0	45.5
Rechtsberatung	0.0	0.0	23.5
Beratung zu Transaktionen	174.0	53.0	234.0
Sonstige verwandte Dienstleistungen	14.1	9.5	40.3
Total zusätzliche Honorare	224.4	93.5	343.3
Total	563.4	418.5	668.3

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

Bei der Beratung zu Transaktionen handelt es sich im Geschäftsjahr 2010 um einmalige Prüfungskosten im Zusammenhang mit dem IPO. Bei den im Geschäftsjahr 2012 aufgelaufenen Kosten handelt es sich um Prüfkosten von Akquisitionsprojekten.

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 2012 nahmen die externen Revisoren an vier Sitzungen des Audit Committee und an einer Verwaltungsratssitzung teil.

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

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

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

9 Informationspolitik

ORIOR veröffentlicht jedes Jahr einen Geschäftsbericht und einen Halbjahresbericht, die über den Geschäftsverlauf und die Ergebnisse der ORIOR Gruppe informieren. Zudem informiert ORIOR über aktuelle Entwicklungen mittels Medienmitteilungen, Mitarbeiter- und Kundenzeitschrift und im Internet unter www.orior.ch. Als Unternehmen, das an der SIX Swiss Exchange kotiert ist, untersteht ORIOR der Ad-hoc-Publizitätspflicht, das heisst der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse. Die laufende Kommunikation mit den Aktionären, dem Kapitalmarkt und der Öffentlichkeit wird durch CEO Remo Hansen, CFO Hélène Weber-Dubi und Head of Investor Relations Milena Mathiuet gepflegt. Eine Kontaktaufnahme ist unter investors@orior.ch jederzeit möglich.

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

Wichtige Termine

Generalversammlung	11. April 2013
Investorentag 2013	6. Juni 2013
Publikation Halbjahresergebnis 2013	22. August 2013

Morchel Pastete

Die Pastete ist eine traditionelle Art der Fleischkonservierung. Die heutige Rezeptur entstammt der Hofküche des französischen Königshauses. Seit ihrer Blütezeit in der Renaissance verführen immer wieder neue Pastetenkreationen den Gaumen. Wie damals besteht die Pastete aus einem Teig, einer Füllung auf der Basis von Fleisch, Geflügel oder Fisch und einer Schicht Sulz zur Konservierung der Pastete. Fröhlich schon beginnen die Metzger bei Le Patron mit der Herstellung der Pastetenfüllung. Die Farce ist sozusagen das Herzstück der Pastete. Ihre Zusammensetzung, die Zubereitung und die Rohstoffe entscheiden über die Hochwertigkeit der Pastete. Das Fleisch wird in groben Stücken in den Zerkleinerer, den Blitz, gegeben. Es kommen Leber für Geschmack und Farbe, Speck, damit die Masse schön cremig wird, und Gewürze hinzu. Die Masse wird nun im Blitz aufgekocht und zu einer feinen Farce gerührt. Für die Morchel-Pastete wird gegen Ende des Vorgangs ein Teil der Masse getrennt, und es werden ihm gehackte Morcheln und ein Schuss Brandy hinzugefügt. Die beiden fertigen Pastetenfüllungen kommen nun für maximal 24 Stunden in einen Kühlraum, wo sie bis zur Weiterverarbeitung ruhen und so die geschmeidige Konsistenz erhalten. Der Pastetenteig wird bereits am Vortag hergestellt, damit er über

Nacht ruhen kann. So erhält er die nötige Elastizität für die Weiterverarbeitung. Am Tag darauf wird er auf grossen Walzen dünn ausgewallt, gestanzt und von Hand in die Backformen eingelegt. Die beiden Farcen werden ebenfalls von Hand eingefüllt und mit Öl bestrichen, damit der Teig beim Backen nicht an der Farce klebt. Nun wird der Pastetendeckel auf die gefüllte Form gesetzt und an den oberen Rändern mit einer speziellen Fingertechnik zusammengedrückt. Zudem werden zwei Löcher ausgestochen, damit der überschüssige Dampf, der beim Backen entsteht, entweichen kann. Auf grossen Wagen werden die Pasteten nun in den Backofen geschoben. Die hohe Temperatur von 300°C Grad sorgt dafür, dass der Teig rasch eine goldbraune Farbe erhält und die Farce durchgaren kann. Durch die Dampf-abgabe hebt sich der Pastetendeckel. Damit die Farce nicht weitergart und die Pasteten ihre Form behalten, werden sie nach dem Backen im Schnellfroster abgekühlt. Über Nacht kühlen die Pasteten dann vollständig aus, und die Farce entwickelt ihre kompakte Konsistenz. Schliesslich wird der Hohlraum zwischen der Füllung und dem Teigdeckel mit einer würzigen Sulz gefüllt. Die fertige Pastete wird in Seidenpapier eingehüllt und gelangt in den Verkauf.



Corporate Responsibility

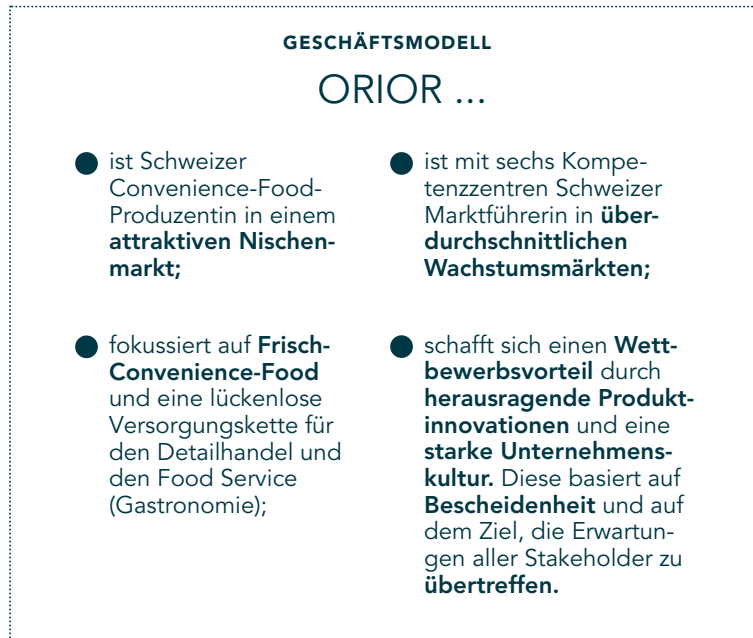
Unternehmerisches Handeln findet im Spannungsfeld unterschiedlicher Interessen statt. Aktionäre, Kunden, Mitarbeitende und die Gesellschaft stellen berechnete Ansprüche an ein Unternehmen. ORIOR verpflichtet sich, die Interessen aller Bezugsgruppen gleichermaßen zu berücksichtigen und ihre Tätigkeit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

UNTERNEHMENSWERTE

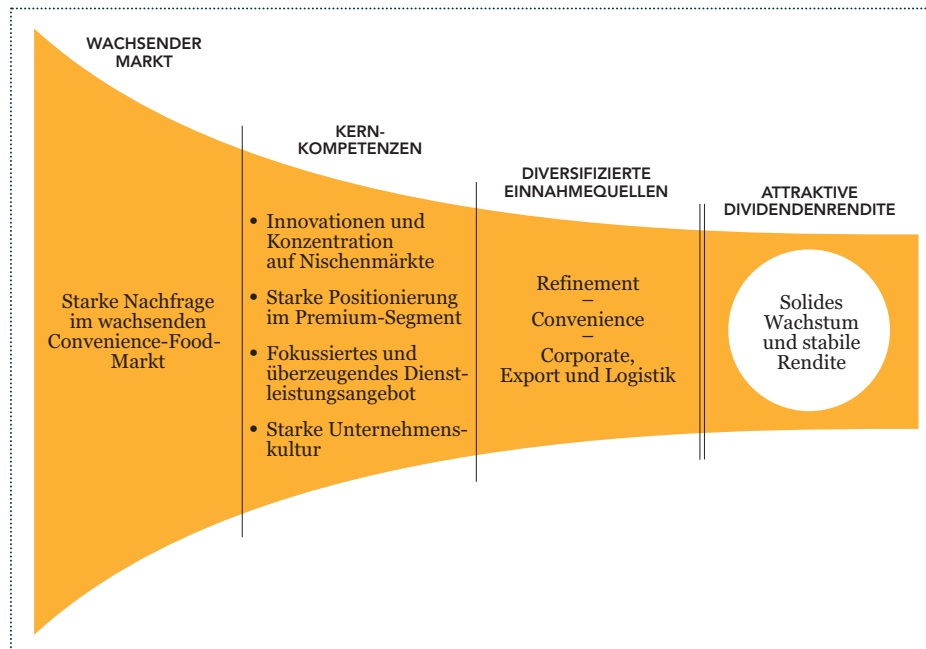
Wir sind der Überzeugung, dass ...

- 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.

Wirtschaft



Somit ergibt sich folgende Wertschöpfung:



Qualitätsmanagement

Wenn es um Qualität und Sicherheit ihrer Lebensmittel geht, haben die Kunden berechtigterweise sehr hohe Anforderungen, die deutlich über die lebensmittelrechtlichen und anderweitigen gesetzlichen Vorschriften hinausgehen. Daher verfügen sämtliche Produktionsbetriebe der ORIOR Gruppe über ein Zertifikat der Global Food Safety Initiative (IFS, BRC usw.). Diese Standards werden periodisch von einer externen akkreditierten Zertifizierungsstelle überprüft. Bei der ORIOR Gruppe wurden im Jahr 2012 sämtliche Kompetenzzentren der Segmente Refinement und Convenience auditiert; alle haben auf höchstem Niveau abgeschlossen.

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

Beschaffung

Auch auf der Beschaffungsseite wendet ORIOR hohe Qualitätsansprüche an. Die Lieferanten müssen die strengen Anforderungen der Global Food Safety Initiative, einem weltweiten Standard zur Lebensmittelsicherheit in der Nahrungsmittelproduktion, erfüllen. Diese Qualitätskriterien werden mit den Lieferantenvereinbarungen und Produktspezifikationen sowie mit Laboranalysen sichergestellt. Zudem ist ORIOR der persönliche Kontakt zu den Lieferanten, auch in Übersee, sehr wichtig. Die Kompetenzzentren der ORIOR führen regelmässige Lieferantenbeurteilungen durch. Dabei werden neben der Qualität auch Aspekte wie Mengengenauigkeit, Termintreue, Zusammenarbeit und Service sowie die Einhaltung von Umweltstandards bewertet. Der überwiegende Teil der Lieferanten erzielt jeweils eine gute bis sehr gute Beurteilung. Lieferanten, die dieses Ziel verfehlen, müssen umgehend Verbesserungsmaßnahmen einleiten und werden nach einer kurzen Frist erneut kontrolliert.

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

Nachfolgend einige Beispiele aus dem Kompetenzzenter Fredag:

Die Fredag trägt dem Konsumentenwunsch nach europäischem und schweizerischem Geflügel Rechnung. Die Lieferanten aus dem In- und Ausland werden in regelmässigen Abständen auditiert. Neben den Anforderungen der Food Safety Initiative wird auch die Einhaltung der Tierschutzbestimmungen geprüft. Kontakte mit dem Schweizer Tierschutz, mit KAG Freiland sowie mit Europäischen Geflügelproduzenten finden regelmässig statt.

Seit Januar 2010 kooperiert die Fredag mit «Friends of the Sea», einer unabhängigen, nicht gewinnorientierten Naturschutzorganisation, deren Ziel der Schutz von Meeren und Fischbeständen ist. Dafür hat sie ein Zertifizierungsschema geschaffen und setzt sich für ein wachsendes Angebot zertifizierter Produkte ein. «Friends of the Sea» ist

weltweit das einzige Label, das sowohl Produkte aus Fischerei als auch aus Aquakultur zertifizieren kann. Alle Produzenten der Fredag haben im Jahr 2012 die Audits erfolgreich bestanden.

Im Geschäftsjahr 2012 hat die Fredag in der Schweiz Bio-Crevetten im Markt eingeführt. Diese mit der Bioknospe zertifizierten Produkte 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 Belüftungen nötig sind. Darüber hinaus ist die Produktion sozial nachhaltig, weil eng mit den lokalen Kleinbauern kooperiert und in deren Ausbildung investiert wird.

Kundenzufriedenheit

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2012 haben Rapelli, Spiess und Lineafresca Kundenumfragen durchgeführt. Alle drei Kompetenzzentren haben sehr gute Ergebnisse erzielt. Fredag und Pastinella führten im Jahr 2011 Kundenumfragen mit ebenfalls sehr guten Resultaten durch. Die nächsten Umfragen sind für 2013 geplant. Auch Le Patron erzielte bei ihrer Umfrage von 2011 sehr gute Noten. Allerdings ist die nächste Umfrage gegenwärtig noch nicht in Planung. Sie wird jedoch innerhalb der nächsten zwei Jahre erfolgen. Möfag hat 2010 eine umfassende Kundenzufriedenheitsanalyse durchgeführt. Die Ergebnisse waren sehr gut. Für das Jahr 2013 ist die nächste Umfrage geplant.

Markenführung

ORIOR führt eine Reihe bekannter Marken in ihrem Portfolio. Einige davon, wie Rapelli, Ticinella, Nature Gourmet und Le Patron, sind in allen Absatzkanälen bekannt. Andere kennt man hauptsächlich in einem bestimmten Kanal, beispielsweise Fredag im Food-Service-Bereich. Daneben stellt ORIOR Produkte für die Handels- und Eigenmarken ihrer Kunden her. Die Marken der ORIOR Gruppe sind bei den Konsumenten gut positioniert, und die Konsumenten-Feedbacks zeigen, dass die Qualität der Produkte als hoch eingeschätzt wird. Den höchsten Bekanntheitsgrad erreicht die Marke «Rapelli». Die letzte Erhebung der Markenbekanntheit ergab, dass Rapelli die gestützte Markenbekanntheit bei 84 % halten konnte.

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.

Ökologie

Umweltleitbild

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

Ressourcenschonung

ORIOR legt grossen Wert auf den schonenden Umgang mit Ressourcen. Sämtliche Produktionsfirmen der ORIOR Gruppe arbeiten mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) als Partner für den Klimaschutz zusammen. Als Dienstleistungsplattform für Unternehmen unterstützt die EnAW Industriebetriebe bei der Reduktion ihrer CO₂-Emissionen und der Steigerung der Energieeffizienz. Mit dem freiwilligen Beitritt zum Programm der EnAW bekennt sich die ORIOR Gruppe zu diesen Zielen. Die entsprechende Zielvereinbarung ist vom Bund auditiert. Alle Massnahmen werden betriebsspezifisch formuliert und folgen dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Zudem werden alle neuen Investitionen auf ihre Auswirkungen auf die CO₂-Bilanz überprüft.

Die ORIOR Gruppe hat in allen Kompetenzzentren den CO₂-Ausstoss in den letzten Jahren stark gesenkt. Das brachte eine weitgehende Befreiung von der CO₂-Abgabe. Rapelli und Spiess sind bereits seit 2008 von der CO₂-Abgabe befreit, Pastinella seit dem 1. Januar 2010. Fredag und Le Patron haben mit der Energieagentur der Wirtschaft ein freiwilliges Abkommen zur CO₂-Reduktion unterzeichnet, sind jedoch noch nicht befreit von der CO₂-Abgabe. Möfag erarbeitet derzeit eine adäquate Lösung zur CO₂-Reduktion.

Das Segment Convenience hat sich zum Ziel gesetzt, sämtliche bei Verpackungsmaterialien, Kartonagen und Büropapier laufend auf FSC-zertifizierte Produkte umzustellen. Der FSC (Forest Stewardship Council) ist eine gemeinnützige Organisation, die sich weltweit für eine umweltgerechte, sozial verträgliche und wirtschaftlich tragbare Waldwirtschaft einsetzt. Bis 2015 sollen im Segment Convenience zwei Drittel der benötigten Materialien auf FSC umgestellt sein.

Von den im Geschäftsjahr 2012 in den Kompetenzzentren umgesetzten Massnahmen sind die folgenden zu erwähnen:

- Rapelli konnte im Vergleich zum Vorjahr bei praktisch unverändertem Absatz den Verbrauch an fossilen Brennstoffen um 10 % und den Stromverbrauch um 3 % reduzieren.
- Möfag hat sämtliche Reinigungsmittel umgestellt. Seit 2012 werden ausschliesslich biologisch abbaubare Reinigungsmittel verwendet.
- Pastinella hat durch die Optimierung der Herstellprozesse ihre Produktionsabfälle und Entsorgungen um 5 % reduziert.
- Fredag stellte mehrere Produktionsanlagen auf die natürlichen Kältemittel Ammoniak und Kohlendioxyd um. Dank höherer Effizienz führte dies zu einer Stromreduktion um 5 % und zu besseren klimatischen Bedingungen in den Produktionsräumen. Eine Optimierung der Prozessabläufe reduzierte zudem den Produktionsabfall um rund 10 %.
- Sowohl Möfag als auch Fredag konnten bedeutende Energieeinsparungen realisieren, indem sie bislang ungenutzte Abwärme rückführen. Möfag erarbeitet zudem in Kooperation mit Kantonsbeauftragten ein Konzept zur Energieoptimierung. Erste Massnahmen wurden bereits umgesetzt.
- Pastinella hat im Sommer 2012 eine neue Kälteanlage mit dem umweltneutralen Kältemittel Ammoniak in Betrieb genommen und konnte dadurch den Stromverbrauch gegenüber der Vorjahresperiode um fast 3 % reduzieren. Mittels der geplanten Erweiterung der Wärmerückgewinnung wird Pastinella die Energieeffizienz beim Einsatz von Strom und Erdgas in Zukunft weiter optimieren.
- Le Patron bezieht ihren elektrischen Strom ausschliesslich aus Wasserkraft. Zusätzlich hat Le Patron im Jahr 2012 sämtliche Produktionsausschüsse an eine Biogas-Anlage geliefert, um damit ökologischen Strom zu erzeugen.
- Fredag und Pastinella führen ihre Lebensmittelabfälle, sofern sie nicht als Tiernahrung verwendet werden können, ebenfalls der Biogas-Herstellung zu. Aus den 2012 gelieferten Abfallmengen liessen sich erneut beachtliche kWh Strom produzieren. Umgerechnet könnten damit rund 100 Haushalte ein Jahr lang versorgt werden.

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

Gesellschaft

Mitarbeiterpolitik

ORIOR beschäftigt 2012 durchschnittlich 1273 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus rund 40 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.

«Wir sind der Überzeugung,
dass nur motivierte
Mitarbeitende, die täglich
Spass haben und stolz sind,
Teammitglieder zu sein,
den nötigen Erfolg bringen
können.»

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

Für ORIOR zu arbeiten soll gleichermaßen Herausforderung und Freude 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 dafür, dass die ORIOR als Arbeitgeberin so besonders ist.

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. Aus den Schulungseinheiten werden Projekte abgeleitet, die im Betrieb weiter thematisiert und praktisch umgesetzt werden. So lassen sich Theorie und Praxis in der Ausbildung ideal kombinieren.

Verantwortlich für das Aus- und Weiterbildungsprogramm bei ORIOR ist ein eigens geschaffenes Kaderschulungsteam. Darin sind alle ORIOR Kompetenzzentren vertreten, um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse aller Kompetenzzentren berücksichtigt werden. Das Gremium traf sich Anfang 2012. Aus den Ideen und Vorschlägen wurde im Frühling 2012 das Programm für die nächsten zwei bis drei Jahre zusammengestellt.

Neu sind nebst den Kadermitarbeitenden auch Schlüsselpersonen aus anderen Stufen zu den Kursen eingeladen. Damit stellt ORIOR sicher, dass die eigenen Leute gefördert und für weitere interne Positionen aufgebaut werden können.

Im Rahmen des ORIOR Aus- und Weiterbildungsprogramms wurden 2012 unter anderem folgende Kurse angeboten:

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

Weitere individuelle Schulungen und Weiterbildungen

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

Lehrlingsausbildung

Einen hohen Stellenwert besitzen bei ORIOR die Ausbildung und die 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.

ORIOR GRUPPE JUGEND UND SPORT

Im Rahmen ihres Sponsorings setzt ORIOR in erster Linie auf Jugend und Sport. Neben Nachwuchswettbewerben in Gastronomie und Detailhandel fördert sie die Jugendabteilungen von Sportclubs. Als Hauptsponsorin unterstützt ORIOR die Letzi Kids, den Nachwuchs des Fussballclubs Zürich.

Ein weiteres Sponsoring-Engagement ist die langjährige Unterstützung der Junioren des Hockey Clubs Davos. Sie ermöglicht es, jeden der rund 150 Spieler gezielt und in altersgerechten Trainingseinheiten zu fördern.

Mit der Unterstützung des alljährlich vom schweizerischen Kochverband organisierten Kochwettbewerbs «Swiss Culinary Cup» sowie des nationalen Lehrlingskochwettbewerbs «Gusto12» trägt ORIOR zur Förderung von Nachwuchstalenten in der Gastronomie bei.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

ORIOR will ihren Mitarbeitenden ein sicheres, gesundes Arbeitsumfeld bieten. Alle geltenden Gesundheits- und Arbeitsschutzgesetze werden erfüllt, wenn nicht gar übertriften. Darüber hinaus investiert die Gruppe in Verbesserungsmassnahmen und in die Schulung der Mitarbeitenden. Die Kompetenzzentren verfügen über eigene Arbeitssicherheitsteams 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 auch für das Jahr 2012 in einem deutlichen Rückgang der Unfallzahlen und der Ausfallzeiten.

ORIOR GRUPPE

ENTWICKLUNGS ENGAGEMENT PARAGUAY



ORIOR setzt sich seit vielen Jahren für nachhaltige Entwicklungsprojekte ein. Stellvertretend für alle Projekte sei hier ein Engagement der Firma Spiess vorgestellt: Die Firma Spiess unterstützt die Fundación Moises Bertoni in Paraguay, eine Non-Profit-Organisation, die eine nachhaltige Entwicklung auf Basis von ökologischen, sozialen und ökonomischen Parametern unter aktiver Beteiligung der lokalen Bevölkerung fördert. Die Stiftung betreibt unter anderem ein Bildungszentrum für junge Frauen. Dort haben diese die Möglichkeit, ein Umweltstudium mit Abschluss zu absolvieren. Durch die Ausbildung werden sie zu Botschafterinnen für eine nachhaltige Entwicklung und für die Erhaltung der Umwelt. Gleichzeitig können sie dadurch der Armut entkommen und ein Einkommen für ihre Familien sichern.

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, in regelmässigen Abständen, die ORIOR-Kadertagung statt, an der über den Geschäftsgang, Strategien und wichtige Projekte der Gruppe informiert wird.

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

Ernährung und Gesundheit

ORIOR ist es ein grosses Anliegen, gesunde und nahrhafte Produkte herzustellen. Darauf zielt auch ihre Innovationstätigkeit ab. 2012 wurden zahlreiche neue Produkte lanciert, die den Kriterien einer gesunden Ernährung gerecht werden. ORIOR wählt mit grösster Sorgfalt natürliche Zutaten aus, deren Aromen sich richtig entfalten.

So verzichtet Le Patron bei ihren Ultra-Frisch-Menüs gänzlich auf künstliche E-Nummern. Diese Menüs sind so frisch, dass erst bei der Bestelleingabe – also kurz vor Auslieferung – produziert werden kann. Ein weiteres Plus dieser Menüs ist der hohe Gemüseanteil von mindestens 20%. Darüber hinaus verzichtet Le Patron seit über zwei Jahren bei allen Produkten komplett auf die Zugabe von künstlichen Geschmacksverstärkern. Ersetzt werden diese durch natürliche Aromen wie beispielsweise Sellerie.

Auch die Entwicklungsabteilung von Pastinella legt Wert auf den Verzicht auf künstliche E-Nummern. Allfällige Zusatzstoffe gelangen durch natürliche Rohstoffe wie Schinken oder Zitronenschalen in die Produkte. Im Laufe von 2012 wurden zahlreiche Rezepturen überarbeitet. Auf sehr viele E-Nummern kann nun verzichtet werden. Unter anderem wurden die folgenden Zusatzstoffe ersetzt:

- Grana Padano und Parmesan, die beide traditionell mit dem Konservierungsmittel Lysozym E 1105 hergestellt werden, wurden durch eine vegetarische Reibkäsemischung italienischen Ursprungs ersetzt.

- Gewürzmischungen wurden durch solche ohne Geschmacksverstärker abgelöst.
- Margarine wurde ersetzt durch Rapsöl, das reich an Omega 3 und Vitamin E ist und zu mehr als 50 % aus einfachen ungesättigten Fettsäuren besteht.

Ein weiteres Augenmerk galt der Reduktion des Salzgehalts in den Teigwaren. Sämtliche Rezepturen wurden in den letzten zwei Jahren geprüft, und wo möglich wurde der Salzgehalt auf maximal 1.2 % gesenkt.

Mit der Lancierung von veganen Produkten folgte ORIOR im Jahr 2012 einem weiteren Trend. Immer mehr Menschen verstehen sich als Teilvegetarier (auch Flexitarier), was bedeutet, dass sie an einem oder zwei Tagen pro Woche auf Fleisch verzichten. Dass man sich auch vegetarisch und/oder vegan sehr ausgewogen und abwechslungsreich ernähren kann, beweist die Fredag mit ihren innovativen Neuheiten wie beispielsweise den veganen Hackbällchen oder den Gemüsefrikadellen.

Überzeugend – Bio Suisse

ORIOR setzt immer mehr auf Lebensmittel, die nach biologischen Richtlinien hergestellt werden, das heisst: natürlich, nachhaltig und tiergerecht. Entsprechend gelangen die Bio-Rohstoffe unter Einhaltung der entsprechenden Vorschriften in die Weiterverarbeitung und werden dann erst zertifiziert. ORIOR produziert eine grosse Palette an Bio-Produkten. Es geht darum, Bio-Produkte zu fördern und gleichzeitig den konventionellen Anbau zu optimieren.

ORIOR GRUPPE
FINANZBERICHT 2012

Kommentar zum Finanzbericht

Mit einer Umsatzsteigerung um 1% im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete die ORIOR Gruppe im Jahr 2012 einen besseren Geschäftsgang, als aufgrund der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen erwartet werden musste. EBITDA, EBIT und Konzernergebnis liegen als Folge höherer Betriebsaufwendungen leicht unter dem Vorjahr. Hingegen konnte der Cash Flow über das Vorjahresniveau gehoben werden. Finanzierung und Eigenkapitalquote bilden eine solide Basis für die Weiterentwicklung des Unternehmens.

Die ORIOR weist für das Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von CHF 501.5 Mio. aus, 1% mehr als im Vorjahr. Grund für den Zuwachs ist die Akquisition der Möfag, welche die Minusteuerung im Markt mehr als ausgeglichen hat. Der Bruttogewinn konnte parallel zum Umsatz gesteigert und damit die Bruttogewinnmarge auf Vorjahresniveau gehalten werden. ORIOR verfolgt weiterhin das Ziel, den Anteil wertschöpfungsstarker Produkte zu erhöhen.

ORIOR Segmente

ORIOR Refinement erzielte 2012 als Folge der Möfag-Akquisition einen um 2.7% höheren Nettoerlös von CHF 310.3 Mio. Akquisitionsbereinigt ging der Nettoerlös gegenüber dem Vorjahr um 4.9% zurück, dies ist unter anderem auf die im Detailhandel erfolgten Preissenkungen zurückzuführen. ORIOR Convenience steigerte den Nettoerlös im Geschäftsjahr 2012 um 0.4% auf CHF 190.6 Mio. Vor dem Hintergrund, dass das Segment Convenience einigen Detailhandelskunden Preisnachlässe gewähren musste und die Grossverteiler mit Aktionen sehr zurückhaltend waren, ist dieser Zuwachs als Erfolg zu werten. Nach dem starken Wachstum im Vorjahr stand der Exportbereich 2012 im Zeichen der Konsolidierung. Dennoch konnte ORIOR die Marktposition beim Bündnerfleisch-Export nochmals auf mittlerweile über 50% ausbauen.

Ergebnis

ORIOR hat auch im Berichtsjahr erheblich in die Pflege ihrer Marken investiert. Insbesondere für Rapelli und Ticinella wurden Print-Inserate und TV-Spots geschaltet. Die höheren Kosten im Energiebereich sind auf eine deutliche Er-

HÉLÈNE WEBER-DUBI
CFO ORIOR

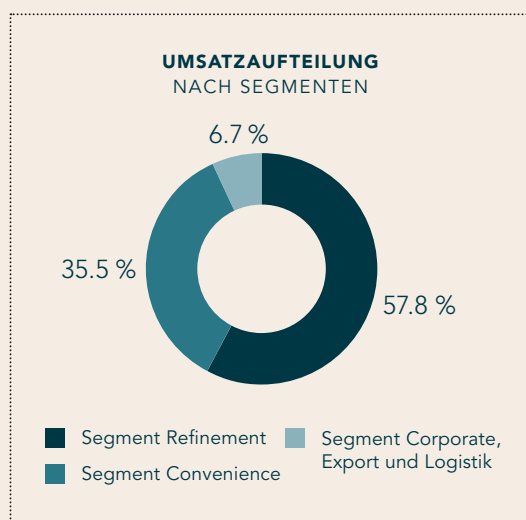


**WER EINE SOLIDE BASIS HAT,
KANN SICHER UND
SELBSTBEWUSST IN DIE
ZUKUNFT SCHREITEN.**

Sowohl privat als auch im wirtschaftlichen Kontext achte ich eine solide Basis als besonders wichtig. Ein starkes Fundament gibt Sicherheit und schafft Raum für selbstbewussten Fortschritt. Dieser wiederum ist geprägt durch ständig neue Impulse, auf die es zu reagieren gilt. Trends und Bewegungen der Volkswirtschaft haben kürzere Zyklen. Das führt auf der Konsumenten- wie auch auf der Produzentenseite immer wieder zu neuen Präferenzen. Um darauf mit starken Argumenten und klaren Positionen reagieren zu können, ist ein solides Fundament, insbesondere in Form einer finanziell gesunden Struktur, unabdingbar.

höhung der Stromtarife zurückzuführen und nicht auf Mehrverbrauch. Beratungskosten von CHF 0.5 Mio. in Zusammenhang mit der Überprüfung von potenziellen Akquisitionsobjekten haben den EBITDA belastet. Die Neubewertung der Berechnung von Pensionskassenverpflichtungen gemäss IAS 19 (insbesondere die Verminderung des Diskontierungszinssatzes) hat die Personalkosten zusätzlich mit CHF 0.3 Mio. belastet. Als Folge der höheren Betriebsaufwendungen konnte die EBITDA-Marge des Vorjahrs nicht erreicht werden. Für 2012 liegt die EBITDA-Marge bei 10.4%. Die auf rund CHF 18 Mio.

gestiegenen Investitionen führten zu höheren planmässigen Abschreibungen. Die Amortisationen von Immateriellen Werten fallen aufgrund der Akquisition der Möfag und von Investitionen in die IT ebenfalls höher aus als im Vorjahr. Die Immateriellen Werte werden jährlich einem Impairment-Test inklusive Sensitivitätsanalyse unterzogen und zeigen keinen Abschreibungsbedarf. Der EBIT für das Geschäftsjahr 2012 liegt bei CHF 36.1 Mio. und damit 8 % unter dem Vorjahreswert.



Mit einem Nettoaufwand von CHF 2.7 Mio. fällt das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2012 deutlich besser aus als im Vorjahr (CHF 5.2 Mio.). Die Gründe dafür sind ein Gewinn aus einem derivativen Finanzinstrument sowie der Minderheitsbeteiligung in China. Beim Zinsaufwand konnte ORIOR wie bereits im Vorjahr vom anhaltend tiefen Zinsniveau profitieren. Die im Berichtsjahr getätigten Investitionen konnten erneut vollumfänglich aus dem laufenden Cash Flow finanziert werden.

Der durchschnittliche gewichtete Gruppensteuersatz erhöhte sich von 17.4 % im Vorjahr auf 19.2 %. Das ist auf einen veränderten Anfall der Gewinne innerhalb der Gruppe sowie auf eine Steuerbelastung aus internen Dividendenerträgen zurückzuführen. Der Reingewinn erreichte CHF 27.9 Mio. und liegt damit leicht unter dem Vorjahreswert von CHF 28.2 Mio. Das entspricht einem Reingewinn von CHF 4.71 je Aktie.

Cash Flow und Finanzierung

Die ORIOR Gruppe steigerte den Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit mit CHF 31.5 Mio. über das Vorjahresniveau von CHF 31.2 Mio. Die Anstrengungen in Bezug auf eine möglichst optimale Lagerhaltung haben zu einem positiven Beitrag von CHF 3.5 Mio. geführt. Hingegen hat sich die Zahlungsfrist der Debitoren in der Berichtsperiode als Folge von Verschiebungen im Kundenportfolio verlängert. ORIOR tätigte im Berichtsjahr Investitionen ins Anlagevermögen (inkl. IT) in der Höhe von rund CHF 18 Mio. Wichtige Projekte wie zum Beispiel die Erneuerung der Kochschinkenanlage bei Rapelli, der Ersatz des Kältemittels Freon, der Bau von Mehlsilos bei Pastinella und die Einführung von SAP bei Spiess konnten erfolgreich abgeschlossen werden. Diese sowie weitere getätigte Investitionen werden künftig zu einer höheren betrieblichen Effizienz beitragen.

Per 1. März 2012 hat die ORIOR Gruppe die Firma Möfag übernommen. Die Finanzierung erfolgte über eine Erhöhung der Bankverbindlichkeiten. Die Integration der Möfag konnte noch im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossen werden.

Die bedeutenden Investitionen und die Akquisition führten per Ende 2012 zu einer leichten Erhöhung der Nettoverschuldung. Mit den vorhandenen flüssigen Mitteln und den nicht beanspruchten Kreditlimiten ist die ORIOR Gruppe aber für weitere Akquisitionen und Investitionen gut gerüstet. Die Eigenkapitalquote wurde durch das gute Geschäftsergebnis weiter gestärkt auf nunmehr 49.7 % (Vorjahr 47.3 %). Finanzierung und Eigenkapitalquote bilden eine solide Basis für die Weiterentwicklung des Unternehmens.

ÄNDERUNG RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARD

Die neuen Regelungen gemäss IAS 19R (Leistungen an Arbeitnehmer) gelten ab dem 1. Januar 2013. Eine vorgezogene Anwendung bereits für das Geschäftsjahr 2012 hätte auf die Bilanz und die Erfolgsrechnung der ORIOR AG folgende Konsequenzen gehabt (Siehe Anmerkung Seite 79): Das Eigenkapital hätte sich um CHF 11.1 Mio. verringert, und die Pensionskosten hätten sich um CHF 0.6 Mio. erhöht.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	2012	Δ in %	2011
Nettoerlös	● 7	501 493	+1.0%	496 626
Warenaufwand/Fremdleistungen		-295 358		-304 011
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate	● 8	-1 789		8 039
Personalaufwand	● 9	-93 933		-89 537
Übriger Betriebsertrag	● 10	481		594
Übriger Betriebsaufwand	● 11	-58 559		-57 839
EBITDA				
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen		52 335	-2.9%	53 872
in % vom Nettoerlös		10.4%		10.8%
Abschreibungen/Impairment - Sachanlagen	● 21	-12 659		-11 486
Amortisationen - Immaterielle Anlagen	● 23	-3 591		-3 171
EBIT				
Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern		36 085	-8.0%	39 215
in % vom Nettoerlös		7.2%		7.9%
Finanzertrag	● 12	2 125		1 073
Finanzaufwand	● 13	-4 860		-6 232
Gewinn vor Steuern		33 350	-2.1%	34 056
in % vom Nettoerlös		6.7%		6.9%
Ertragssteuern	● 14	-5 500		-5 895
Reingewinn		27 850	-1.1%	28 161
in % vom Nettoerlös		5.6%		5.7%
Davon entfallen auf:				
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0
Aktionäre von ORIOR		27 850		28 161
Gewinn pro Aktie in CHF				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.71		4.76
Verwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.71		4.76
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000	● 15	5 914		5 914

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	2012	Δ in %	2011
Reingewinn	27 850	-1.1%	28 161
Währungsumrechnungsdifferenzen	13		38
Sonstiges Ergebnis nach Steuern	13		38
Gesamtergebnis nach Steuern	27 863	-1.2%	28 199
Davon entfallen auf:			
Anteile ohne beherrschenden Einfluss	0		0
Aktionäre von ORIOR	27 863		28 199

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

in TCHF	Anmerkung	31.12.2012	in %	31.12.2011	in %
Flüssige Mittel	● 16	24 083		35 293	
Wertschriften	● 17	937		204	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	● 18	53 502		45 579	
Sonstige Forderungen	● 19	2 128		2 791	
Vorräte	● 20	65 237		65 587	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten		595		640	
Umlaufvermögen		146 482	35.8%	150 094	38.0%
Sachanlagen	● 21	80 787		73 103	
Anlageliegenschaften	● 21	214		214	
Immaterielle Anlagen	● 23	181 765		171 968	
Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte		10		0	
Latente Steueraktiven	● 29	111		40	
Anlagevermögen		262 887	64.2%	245 325	62.0%
Total Aktiven		409 369	100.0%	395 419	100.0%
Derivative Finanzinstrumente		1 737		2 909	
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	17 396		13 460	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	● 24	39 525		45 603	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	● 25	3 597		2 919	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten		5 847		5 029	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	● 26	16 959		18 841	
Kfr. Rückstellungen	● 28	442		289	
Kurzfristige Schulden		85 503	20.9%	89 050	22.5%
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	● 27	90 509		92 048	
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten	● 25	1 116		0	
Pensionsverpflichtungen	● 36	2 384		1 226	
Lfr. Rückstellungen	● 28	2 269		2 120	
Latente Steuerverbindlichkeiten	● 29	24 086		23 995	
Langfristige Schulden		120 364	29.3%	119 389	30.2%
Fremdkapital		205 867	50.3%	208 439	52.7%
Aktienkapital	● 30	23 700		23 700	
Kapitalreserven (Agio)		45 247		56 663	
Eigene Aktien	● 31	-582		-686	
Gewinnreserven		134 954		107 133	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen		183		170	
Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital		203 502	49.7%	186 980	47.3%
Anteile ohne beherrschenden Einfluss		0		0	
Total Eigenkapital		203 502	49.7%	186 980	47.3%
Total Passiven		409 369	100.0%	395 419	100.0%

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	An- mer- kung	Aktien- kapital	Kapital- reserven (Agio)	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Kumulierte Umrech- nungsdi- fferenzen	Den Aktio- nären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital	Anteile ohne beherr- schenden Einfluss	Total Eigenkapital
Stand 1. Januar 2011		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
Reingewinn		0	0	0	27 850	0	27 850	0	27 850
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	0	13	13	0	13
Gesamtergebnis		0	0	0	27 850	13	27 863	0	27 863
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	-11 416	0	0	0	-11 416	0	-11 416
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	11	0	11	0	11
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	104	-39	0	65	0	65
Stand 31. Dezember 2012		23 700	45 247	-582	134 954	183	203 502	0	203 502

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	2012	2011
Reingewinn		27 850	28 161
Steuern	● 14	5 500	5 895
Abschreibungen / Impairment / Amortisationen	● 21/23	16 250	14 657
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	11	0
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		-785	32
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	● 10	-149	-164
Zinserträge	● 12	-105	-40
Dividendenerträge	● 12	-17	-12
Zinsaufwände	● 13	3 683	3 750
Veränderung Pensionsverpflichtungen		614	339
Veränderung Nettoumlaufvermögen		-10 887	-8 430
– Forderungen aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Forderungen		-4 701	-877
– Vorräte		3 482	-8 126
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Verbindlichkeiten		-6 035	1 984
– Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		-3 633	-1 411
Bezahlte Zinsen		-3 067	-3 018
Bezahlte Steuern		-7 441	-9 944
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit		31 457	31 226
Erwerb von			
– Sachanlagen	● 21	-16 133	-12 883
– Immateriellen Anlagen	● 23	-1 721	-1 606
Veräusserung von			
– Sachanlagen	● 21	179	273
– Immateriellen Anlagen	● 23	0	0
– Wertschriften		18	0
Erwerb von Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	● 5	-14 536	-3 033
Erhaltene Zinsen		111	37
Erhaltene Dividenden	● 12	17	12
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		-32 065	-17 200
Zunahme von Finanzverbindlichkeiten		19 762	291
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		-18 219	-12 171
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	● 22	-790	-600
Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	-11 416	-11 237
Verkauf eigener Aktien	● 31/37	162	0
Rückkauf eigener Aktien	● 31	-97	-289
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		-10 598	-24 006
Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel		-11 206	-9 980
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		-4	-25
Flüssige Mittel per 01.01.	● 16	35 293	45 298
Flüssige Mittel per 31.12.	● 16	24 083	35 293

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2012

1 Allgemeine Informationen

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

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

Die ORIOR AG (die «Gesellschaft») ist eine Aktiengesellschaft, die in Zürich gegründet wurde und dort ihren Sitz hat. Die Anschrift ihres Geschäftssitzes ist Dufourstrasse 43, 8008 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 27. Februar 2013 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 11. April 2013.

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 2012 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen

Das IASB hat Interpretationen, neue Bilanzierungsgrundsätze und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2012 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:

- IFRS 7 – Änderungen – Angaben bei Übertragungen von Vermögenswerten
- IAS 12 – Änderungen – Latente Steuern: Realisierung von zugrundeliegenden Vermögenswerten

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

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

Standard/Interpretation	Bezeichnung	Implikation	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch die Gruppe
IFRS 9	Finanzinstrumente	***	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

Jährliche Verbesserungen an den IFRS	Mai 2012	*	1. Jan. 2013	Berichtsjahr 2013
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27	Investmentgesellschaften	*	1. Jan. 2014	Berichtsjahr 2014

* 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 die 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 vertragliche Zahlungsflüsse 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 / dem Nettovermögen des Plans am Anfang der Berichtsperiode berechnet wird. Basierend auf den Zahlen von 2012 würden die nicht erfassten Verluste von TCHF 13 744 per 31. Dezember 2012 das Eigenkapital nach Abzug von latenten Steuern um TCHF 11 105 verringern und die Pensionsverpflichtungen erhöhen. Die Pensionskosten nach Berücksichtigung von latenten Steuern würden im Betrag von TCHF 607 erhöht werden. Die Gruppe ist dabei, die gesamten Auswirkungen der Änderungen, insbesondere die veränderte Berücksichtigung des Risk Sharing 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. März 2012 hat die Gruppe 100 % der Anteile der Möfag, Mösli Fleischwaren AG, mit Sitz in Zuzwil (SG), übernommen. Weitere Details zu dieser Akquisition sind unter Anmerkung 5 zu finden. Abgesehen von dieser Akquisition erfolgten keine weiteren Änderungen im Konsolidierungskreis. Die rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe ist unter Anmerkung 43 aufgeführt.

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.

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 abgeschrieben Beträgen wird erfolgswirksam erfasst. Es wird angenommen, dass der Buchwert abzüglich der Wertminderungen der Forderungen aufgrund der kurzfristigen Zahlungsziele in etwa ihrem beizulegenden Zeitwert entspricht.

Vorräte und Waren in Arbeit

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

Eigene Aktien

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 kumulierter Abschreibungen und kumulierter 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 der einzelnen Vermögenswerte über die geschätzte betriebliche Nutzungsdauer bis zu ihrem Restwert abzuschreiben.

Die betriebliche Nutzungsdauer der einzelnen Anlagen ist wie folgt:

– Land	Keine Abschreibung
– Gebäude	25 bis 30 Jahre

Immaterielle Anlagen

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

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

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

1) Goodwill

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

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

2) Marken/Labels

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

3) Kundenstamm

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

4) Produktionspatent

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

5) IT Software

Erworbene 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 (3 bis 5 Jahre) abgeschrieben.

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

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

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) Darlehen und Forderungen (LAR)

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

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

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

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

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

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

Wertminderung bei finanziellen Vermögenswerten

Die Gruppe ermittelt an jedem Berichtsstichtag, ob objektive Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung eines finanziellen Vermögenswerts vorliegt. Ein finanzieller Vermögenswert gilt nur dann als wertgemindert, wenn infolge eines oder mehrerer Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten, eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cash Flows des finanziellen Vermögenswerts hat, 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 Cash Flows hinweisen, die mit Ausfällen korrelieren.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2) Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL)

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

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

Derivative Finanzinstrumente

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

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

Der beizulegende Zeitwert der Devisentermingeschäfte wird durch 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 Cash Flows anhand eines Abzinsungsfaktors vor Steuern, der die gegenwärtigen Marktbewertungen des Zeitwerts des Geldes und die für den Vermögensgegenstand spezifischen Risiken wiedergibt, auf ihren gegenwärtigen Wert abgezinst.

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

ermittelt worden wäre, wenn in den Vorjahren kein Wertminderungsverlust für den Vermögensgegenstand ausgewiesen worden wäre.

Finanzverbindlichkeiten

1) Finanzverbindlichkeiten

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

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

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

2) Fremdkapitalkosten

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

Rückstellungen

Rückstellungen werden ausgewiesen, wenn die Gruppe infolge früherer Ereignisse eine aktuelle rechtliche oder faktische Verpflichtung hat, bei der es wahrscheinlich ist, dass ein Abgang von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung notwendig ist, und wenn über die Höhe der Verpflichtung eine verlässliche Schätzung vorgenommen werden kann. Wenn die Gruppe erwartet, dass eine Rückstellung erstattet wird, zum Beispiel im Rahmen eines 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 Mitarbeitende und werden in der Berichtsperiode ausgewiesen, in der die Gruppe rechtlich oder faktisch zur Zahlung verpflichtet ist. Für zukünftige operative Verluste werden keine Rückstellungen gebildet.

Leistungen an Arbeitnehmer

1) Pensionsverpflichtungen

Neben den staatlich geförderten Vorsorgeplänen hält die Gruppe drei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen. Alle Mitarbeitenden sind im Rahmen dieser Vorsorgeeinrichtungen versichert. Alle drei Pläne erfüllen die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19.

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 Mitarbeitenden 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 Bonusplans wird unter den passiven Rechnungsabgrenzungsposten erfasst, wenn es zur Begleichung der Verbindlichkeit keine realistische Alternative gibt und mindestens eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:

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

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

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 Vesting-Periode fortgeschritten ist, unter Berücksichtigung einer Schätzung der Gruppe betreffend der endgültig zu gewährenden Eigenkapitalinstrumente. Die erfolgswirksame Erfassung während der Berichtsperiode stellt die Entwicklung des erfassten kumulativen Aufwands am Beginn und am Ende dieser Berichtsperiode dar. Gewährte Eigenkapitalinstrumente, die schliesslich nicht ausübbar werden, werden nicht im Aufwand erfasst, ausser bei gewährten Eigenkapitalinstrumenten, bei denen die Ausübung an eine Marktbedingung gebunden ist, die ungeachtet dessen, ob die Marktbedingung erfüllt ist, als Ausübung behandelt wird. Dies gilt mit der Massgabe, dass alle anderen Leistungs- und/oder Dienstbedingungen erfüllt sind. Werden die Bedingungen für die gewährten Eigenkapitalinstrumente geändert, ist der erfasste Mindestaufwand der vor der Änderung erfasste Aufwand. Ein zusätzlicher Aufwand wird für Änderungen erfasst, die den gesamten beizulegenden Zeitwert der anteilsbasierten Vergütungsvereinbarung erhöhen oder entsprechend der Bewertung am Datum der Änderung mit einem anderen Nutzen für den Mitarbeiter verbunden sind. Bei einer Annullierung gewährter Eigenkapitalinstrumente werden diese so behandelt, als seien sie am Datum der Annullierung ausgeübt worden, noch nicht erfasster Aufwand für die Gewährung wird sofort erfasst. Wenn allerdings die annullierten Eigenkapitalinstrumente durch neue Eigenkapitalinstrumente ersetzt werden und an dem Tag, an dem sie gewährt werden, als Ersatz für die annullierten Eigenkapitalinstrumente bezeichnet werden, werden die annullierten und die neuen Eigenkapitalinstrumente so behandelt, als wären sie eine Änderung der in dem vorstehenden Absatz beschriebenen ursprünglich gewährten Eigenkapitalinstrumente.

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, als aller Wahrscheinlichkeit nach kein ausreichender steuerpflichtiger Gewinn vorhanden ist, um die vollständige oder teilweise Verwertung der aktiven latenten Ertragssteuern zuzulassen. Die nicht erfassten aktiven latenten Ertragssteuern werden zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und insoweit erfasst, als der künftige steuerpflichtige Gewinn aller Wahrscheinlichkeit nach die 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. 0.6 % (2011: 0.3 %) des Umsatzes der Gruppe und 12.4 % (2011: 12.8 %) 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 2012 gegenüber EUR und USD um 5 % (2011: 5 %) schwächer/stärker gewesen bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 2136 (2011: TCHF 2141) und das Eigenkapital um TCHF 292 (2011: TCHF 60) 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, die Zinskosten durch eine Mischung aus festen und variablen Zinssätzen zu bewirtschaften.

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

Eine Veränderung des Zinssatzes von 0.2 % (2011: 0.2 %) würde sich mit TCHF 74 (2011: TCHF 66) 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 20 200 (2011: TCHF 20 536) 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 2
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

in TCHF	Innerhalb 1 Jahr	Zwischen 1 und 2 Jahren	Zwischen 2 und 5 Jahren	Später als in 5 Jahren
2012				
Derivative Finanzinstrumente	684	1 053	0	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	18 392	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	39 525	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten *	1 441	586	583	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	9 530	0	0	0
Finanzierungsleasing	820	695	1 390	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	89 930	0	0
2011				
Derivative Finanzinstrumente	0	1 342	1 567	0
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	14 442	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	45 603	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten *	850	0	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten *	10 938	0	0	0
Finanzierungsleasing	885	855	1 842	196
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	14 709	77 900	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	
	2012	2011	2012	2011
Finanzielle Vermögenswerte				
Flüssige Mittel (LAR)	24 083	35 293	24 083	35 293
Wertschriften (AFVTPL)	937	204	937	204
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR)	53 502	45 579	53 502	45 579
Sonstige Forderungen (LAR)	721	631	721	631
Lfr. finanzielle Vermögenswerte (LAR)	10	0	10	0
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL)	-1 737	-2 909	-1 737	-2 909
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten (OFL)	-16 638	-12 659	-16 712	-12 791
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten - Finanzierungsleasing (OFL)	-758	-801	-758	-801
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL)	-39 525	-45 603	-39 525	-45 603
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL)	-1 441	-850	-1 441	-850
Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL)	-9 530	-10 938	-9 530	-10 938
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten - Dritte (OFL)	-88 506	-89 298	-88 900	-90 250
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten - Finanzierungsleasing (OFL)	-2 003	-2 750	-2 003	-2 750
Sonstige Lfr. Verbindlichkeiten (OFL)	-1 116	0	-1 116	0

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	2012	Level 1	Level 2	Level 3
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	937	90	847	0
Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten				
Derivative Finanzinstrumente	-1737	0	-1737	0

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	-2909	0	-2909	0

Während den am 31. Dezember 2012 und 2011 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	31.12.2012	31.12.2011
Total Eigenkapital	203 502	186 980
Total Aktiven	409 369	395 419
Konsolidierte Eigenkapitalquote	49.7%	47.3%

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 2012 vorgenommen, und diese wurde am 12. Dezember 2012 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.

4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen

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

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

Operating-Leasingverpflichtungen – Gruppe als Mieter

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

Geschätzte Wertminderung des Goodwills

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

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

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

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

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

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beträgt TCHF 2 973. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag ist voraussichtlich einbringlich.

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

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

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.

Erwerb der Bernatur GmbH

Die Gruppe hat per 1. April 2011 100 % der Anteile des auf Naturprodukte ausgerichteten Unternehmens Bernatur GmbH übernommen. Bernatur, der führende Schweizer Tofu-Produzent, zeichnet sich durch innovative Nischenprodukte höchster Qualität und eine attraktive Produkepalette aus.

Die beizulegenden Zeitwerte der zusammengefassten identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden der Salumeria Keller SA und der Bernatur GmbH stellen sich zum Erwerbszeitpunkt im 2011 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.

Im 2011 betrug der Nettoerlös der übernommenen Gesellschaften seit ihren Akquisitionszeitpunkten zusammengefasst TCHF 4 087, und der Gewinnanteil am Gesamtergebnis seit Akquisitionszeitpunkt betrug TCHF 261. Hätten die Unternehmenszusammenschlüsse im Jahr 2011 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 im Jahr 2011 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 fünf Verarbeitungs- und sieben Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden, Tessin und St. Gallen. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle vertrieben.
- **ORIOR Convenience:** Dieses Segment legt den Fokus auf das Produzieren von Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte für den Detailhandels- und Gastronomiemarkt, Frischpasta, vegetarische Produkte und kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt vier Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle verkauft.
- **ORIOR Corporate, Export und Logistik:** Dieses ORIOR Segment ist verantwortlich für die Verteilung von frischen und gefrorenen Produkten innerhalb der Schweiz sowie für den Export und die Vermarktung der Gruppen-Produkte unter den entsprechenden Marken hauptsächlich in den EU-Nachbarländern. Verschiedene Verteilzentren wurden im Zentrum der Schweiz sowie in Haguenau (Frankreich) etabliert. Zudem ist das Gruppenmanagement ebenfalls in dieses Segment eingeschlossen.

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

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

2012

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Cor- porate, Export und Logistik	Anpassungen und Elimina- tionen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	290 806	191 056	28 725	0	510 587
Umsatz mit anderen Segmenten	24 405	3 392	7 721	-35 518 ¹	0
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	315 211	194 448	36 446	-35 518	510 587
Erlösminderungen	-4 907	-3 835	-352	0	-9 094
Nettoerlös	310 304	190 613	36 094	-35 518	501 493
Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	28 283	27 770	-3 664	-54	52 335
Abschreibungen / Impairment - Sachanlagen	-6 191	-5 128	-1 340	0	-12 659
Amortisationen - Immaterielle Anlagen	-2 785	-79	-727	0	-3 591
Segment Ergebnis (EBIT)	19 307	22 563	-5 731	-54	36 085
Netto-Finanzaufwand					-2 735
Gewinn vor Steuern					33 350
Segment Aktiven	311 132	80 635	183 927	-166 325 ^{1,2}	409 369
Segment Fremdkapital	210 188	34 639	17 575	-56 535 ^{1,3}	205 867
Investitionen Anlagevermögen	7 585	8 165	2 104	0 ⁴	17 854

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

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

² Segment Aktiven beinhalten keine Derivative und Beteiligungen. Diese Beteiligungen in der Höhe von TCHF 351 076 (31.12.2012) bzw. TCHF 332 417 (31.12.2011) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

³ Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten. Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 109 642 (31.12.2012) bzw. TCHF 108 417 (31.12.2011) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁴ Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

in TCHF	2012	2011
Schweiz	484 902	476 431
Frankreich	21 075	23 393
Deutschland	1 539	1 858
Österreich	1 551	227
Sonstige	1 520	1 997
Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen	510 587	503 906
Erlösminderungen	-9 094	-7 280
Nettoerlös	501 493	496 626

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

Anlagen nach Ländern

in TCHF	2012	2011
Schweiz	262 354	244 972
Frankreich	296	231
Deutschland	116	82
Total Anlagen	262 766	245 285

Die Anlagen umfassen Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 220 622 bzw. TCHF 71 180 (2011: TCHF 222 755 bzw. TCHF 75 857). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

7 Nettoerlös

in TCHF	2012	2011
Verkauf von Waren	506 844	500 635
Erbringung von Dienstleistungen	3 743	3 271
Umsatz	510 587	503 906
Erlösminderungen	-9 094	-7 280
Total	501 493	496 626

8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

in TCHF	2012	2011
Veränderung der Wertberichtigung Warenlager	1 202	-370
Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit	-2 991	8 409
Total	-1 789	8 039

9 Personalaufwand

in TCHF	2012	2011
Löhne und Gehälter	-78 316	-75 120
Sozialversicherungsbeiträge	-7 924	-7 468
Pensionsaufwand	-5 554	-5 076
Sonstige Personalaufwendungen	-2 128	-1 873
Anteilbasierte Vergütungen	-11	0
Total	-93 933	-89 537

10 Übriger Betriebsertrag

in TCHF	2012	2011
Sonstige betriebliche Erträge	332	430
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	149	164
Total	481	594

11 Übriger Betriebsaufwand

in TCHF	2012	2011
Unterhalt und Reparaturen	-8 499	-7 901
Betriebliche Aufwendungen	-2 817	-2 967
Energie und Entsorgung	-10 813	-10 145
Information und Kommunikation	-2 737	-2 525
Betrieblicher Mietaufwand	-9 081	-9 572
Versicherungsaufwand	-941	-1 095
Lizenzen, Abgaben, Gebühren	-407	-739
Fahrzeug- und Transportaufwand	-8 596	-7 847
Marketing- und Verkaufsaufwand	-10 430	-11 369
Verwaltungsratsentschädigungen	-908	-868
Administration	-3 330	-2 811
Total	-58 559	-57 839

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 1 896 (2011: TCHF 2 206) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

12 Finanzertrag

in TCHF	2012	2011
Zinsertrag - Dritte (LAR)	105	40
Dividendertrag - Dritte (AFVTPL)	17	12
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	1 129	43
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	627	0
Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	179	569
Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	68	409
Total	2 125	1 073

13 **Finanzaufwand**

in TCHF	2012	2011
Zinsaufwand - Dritte (OFL)	-3 603	-3 678
Zinsaufwand - Finanzierungsleasing (OFL)	-80	-72
Bankgebühren und Kommissionen - Dritte (LAR/OFL)	-437	-466
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	0	-675
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	0	-3
Anpassung Earn-out Verbindlichkeit (OFL)	-227	0
Realisierte Kursverluste (LAR/OFL)	-378	-885
Unrealisierte Kursverluste (LAR/OFL)	-135	-453
Total	-4 860	-6 232

14 **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	2012	2011
Laufender Steueraufwand	-7 320	-6 356
Laufende Ertragssteuern	-7 325	-6 564
Anpassungen von Steuern aus Vorjahren	5	208
Latenter Steueraufwand / -ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern	1 820	461
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen	1 524	110
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern	234	327
Latenter Steueraufwand / -ertrag aufgrund der Nutzung bzw. Aktivierung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	62	24
Total	-5 500	-5 895

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	2012	2011
Gewinn vor Steuern	33 350	34 056
Durchschnittlich gewichteter Gruppensteuersatz von 19.2% (2011: 17.4%)	-6 389	-5 932
Steuerfreie Erträge	33	0
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	-28	0
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	5	208
Änderung Wertberichtigung von latenten Steueraktiven	-177	-551
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	0	47
Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen	234	327
Veränderung gruppeninterner zeitlicher Differenzen	795	0
Sonstige	27	6
Total	-5 500	-5 895

Aufgrund der im Vergleich zum Vorjahr veränderten Allokation der anfallenden Gewinne innerhalb der Gruppe sowie einer höheren Steuerbelastung aus internen Dividendenerträgen erhöht sich der durchschnittlich gewichtete Gruppensteuersatz im Vergleich zum Vorjahr von 17.4 auf 19.2 %.

Die Veränderung gruppeninterner zeitlicher Differenzen resultiert aus einer veränderten Einschätzung der Bonität von Tochtergesellschaften.

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	2012	2011
Auf die Aktionäre von ORIOR entfallender Reingewinn	27 850	28 161
Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerten Gewinn pro Aktie	5 914	5 914
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	4.71	4.76

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

Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

16 Flüssige Mittel

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Bargeld, Postkonten und Checks	42	49
Bankguthaben	24 041	35 244
Total	24 083	35 293

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	31.12.2012	31.12.2011
Wertschriften	937	204
Total	937	204

Wertschriften werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

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

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Die Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zeigt, dass 77.0 % (2011: 84.9 %) der Forderungen noch nicht fällig sind.

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Noch nicht fällig	41 223	38 686
fällig 1 – 30 Tage	9 321	6 060
fällig 31 – 60 Tage	1 911	466
fällig 61 – 90 Tage	534	205
fällig 91 – 180 Tage	421	147
fällig 181 – 360 Tage	92	15
fällig mehr als 360 Tage	0	0
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen - Netto	53 502	45 579

Am 31. Dezember 2012 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 667 (2011: TCHF 231) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

in TCHF	Einzel Wertberichtigung	Pauschalierte Wertberichtigung	Total
Saldo per 31.12.2010	62	261	323
Zunahme	23	74	97
Abnahme	-62	-127	-189
Saldo per 31.12.2011	23	208	231
Zunahme	142	344	486
Abnahme	-18	-32	-50
Saldo per 31.12.2012	147	520	667

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 2012 sind Netto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrag von TCHF 41 225 (2011: TCHF 40 733) als Sicherheit für verzinsliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 27).

19 Sonstige kurzfristige Forderungen

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
MWST-Forderungen	1 121	2 006
VST-Forderungen	7	18
Sonstige kfr. Forderungen - Dritte	743	716
Sonstige kfr. Forderungen - Nahestehende Personen	52	0
Sonstige kfr. Forderungen - Sozialversicherungen	112	5
Vorauszahlungen - Dritte	93	46
Total	2 128	2 791

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 2012 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 721 (2011: TCHF 631).

20 Vorräte und Waren in Arbeit

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Rohmaterial zu Anschaffungskosten	17 267	17 030
Handelsprodukte zu Anschaffungskosten oder Nettoveräusserungswert	6 162	5 117
Halbfabrikate /Waren in Arbeit zu Herstellungskosten	31 083	24 643
Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräusserungswert	10 725	18 797
Total	65 237	65 587

Vom Gesamtbetrag der zum 31.12.2012 bilanzierten Handelsprodukte und Fertigfabrikate sind TCHF 1531 (2011: TCHF 937) zu ihrem Nettoveräusserungswert angesetzt.

Die als Aufwand erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 361 (2011: TCHF 1755) und sind unter «Warenaufwand/Fremdleistungen» und «Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2012 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterial in der Höhe von TCHF 11397 (2011: TCHF 10397) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 2410 (2011: TCHF 2440).

Per Ende 2012 und 2011 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 01.01.2011	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 Wechselkurs-änderung	-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
Zugänge	5 538	1 732	639	1 131	2 791	335	1 176	13 342	0
Zugänge aus Akquisitionen	387	70	0	98	0	6 480	0	7 035	0
Abgänge	-679	-74	-664	-426	-83	-80	0	-2 006	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	2 369	348	0	0	-2 717	178	-178	0	0
Effekt aus Wechselkurs-änderung	-1	0	0	0	0	-2	0	-3	0
Stand 31.12.2012	70 735	15 240	4 500	9 742	7 231	30 260	2 329	140 037	214
Kumulierte Abschreibungen									
Stand 01.01.2011	-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 Wechselkurs-änderung	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
Abschreibungen	-7 582	-1 280	-725	-1 750	-14	-1 180	0	-12 531	0
Abgänge	587	22	664	411	83	80	0	1 847	0
Umgliederung innerhalb Kategorien	0	-9	9	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkurs-änderung	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2012	-39 669	-6 748	-3 359	-4 672	-70	-4 732	0	-59 250	0
Impairment									
Stand 01.01.2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2011	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Impairment	-77	-51	0	0	0	0	0	-128	0
Abgänge	77	51	0	0	0	0	0	128	0
Stand 31.12.2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nettowert zum 01.01.2011	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
Nettowert zum 31.12.2012	31 066	8 492	1 141	5 070	7 161	25 528	2 329	80 787	214

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich auf TCHF 186 516 (2011: TCHF 166 982).

Am Ende des Jahres 2012 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 7 223 (2011: TCHF 1 024).

Aus den Investitionen in Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 16 133 (2011: TCHF 12 883).

Am Ende des Jahres 2012 sind Hypotheken mit einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2011: 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 (2011: TCHF 214). In den Jahren 2012 und 2011 wurden keine damit verbundenen Mieterträge erzielt.

Der Nettobuchwert der geleasteten Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2012 TCHF 2 691 (2011: TCHF 3 516). Zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing sind unter Anmerkung 22 zu finden.

22 Leasing- und Mietverträge

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

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	820	885
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	2 084	2 697
Endfälligkeit später als 5 Jahre	0	196
Total	2 904	3 778
Zinsanteil	-143	-227
Total Finanzierungsleasing	2 761	3 551

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 790 (2011: TCHF 600) getilgt.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	6 893	6 904
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	26 265	29 287
Endfälligkeit später als 5 Jahre	41 169	45 947
Total	74 327	82 138

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen für Operating-Leasing beliefen sich auf TCHF 7 066 (2011: TCHF 7 242).

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

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. 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-Leasing-Verhältnissen belaufen sich per Ende 2012 auf TCHF 74 327 (2011: TCHF 82 138).

23

Immaterielle Anlagen

in TCHF	Goodwill	Marken	Labels	Kunden- stamm	Produktions- patent	Software	Total
Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten							
Stand 01.01.2011	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
Zugänge	0	0	0	0	0	1 632	1 632
Zugänge aus Akquisitionen	5 829	1 532	0	4 396	0	0	11 757
Abgänge	0	0	0	0	0	-29	-29
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2012	89 497	26 868	28 660	35 023	7 680	10 459	198 187
Kumulierte Abschreibungen							
Stand 01.01.2011	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
Amortisationen	0	0	0	-975	-1 617	-999	-3 591
Abgänge	0	0	0	0	0	28	28
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	0	0
Stand 31.12.2012	0	0	0	-2 910	-7 680	-5 832	-16 422
Nettowert zum 01.01.2011	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
Nettowert zum 31.12.2012	89 497	26 868	28 660	32 113	0	4 627	181 765

Aus den Investitionen in immaterielle Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 1 721 (2011: TCHF 1 606).

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	31.12.2012	31.12.2011
ORIOR Refinement	81 640	75 811
ORIOR Convenience	7 857	7 857
Total	89 497	83 668

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

Die Hauptannahmen, die den Nutzwertberechnungen zugrunde lagen, waren:

- EBIT-Marge;
- Wachstumsrate;
- Abzinsungsfaktoren.

EBIT-Margen – EBIT-Margen basieren auf in der Vergangenheit erzielten Durchschnittswerten und auf Erwartungen des Managements zur Marktentwicklung. Für das Geschäftssegment ORIOR Refinement wurde eine Erhöhung der EBIT-Marge von ca. 0.8 Prozentpunkten (2011: 0.2 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Abnahme der EBIT-Marge von ca. 0.3 Prozentpunkten (2011: Abnahme von 0.2 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 % (2011: 1.4 %).

Abzinsungsfaktoren – Der Abzinsungsfaktor basierte auf dem durchschnittlichen Prozentsatz der durchschnittlich gewichteten Kapitalkosten der Branche. Da die Marktbewertung der Risiken für alle zahlungsmittelgenerierenden Geschäftseinheiten gut vergleichbar ist, wurde ein Abzinsungsfaktor vor Steuern in der Höhe von 7.9 % (2011: 8.2 %) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in der Höhe von 6.6 % (2011: 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 2012; oder
- die Wachstumsrate um 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Marken

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

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

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Marke Rapelli	13 700	13 700
Marke Ticinella	5 500	5 500
Marke Nature Gourmet	1 200	1 200
Marke Spiess	4 857	4 857
Marke Val Mara	79	79
Marke Fürstenländer	1 532	0
Total	26 868	25 336

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

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

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

– Lizenzgebühren	1.0 – 3.0 %	(2011: 1.0 – 3.0 %)
– Wachstumsrate*	1.4 %	(2011: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	8.2 %	(2011: 8.2 %)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.7 % (2011: 8.5 %).

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

Der erzielbare Betrag für die Marken wäre immer noch höher als der Buchwert 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 Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre.

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

Label

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

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

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

– Wachstumsrate*	1.4 %	(2011: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.1 %	(2011: 7.1 %)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 7.4 % (2011: 7.3 %).

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

Der erzielbare Betrag für das Label wäre immer noch höher als der Buchwert 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 Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

Kundenstamm

Der erworbene Kundenstamm, wurde zum beizulegenden Zeitwert am Tage der jeweiligen Übernahmen bewertet. Eine Untersuchung des Kundenumsatzes hat gezeigt, dass aufgrund der Detailhandelsituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil des erworbenen Kundenstamms in der Höhe von TCHF 22 889 (2011: TCHF 22 889) eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil TCHF 9 224 per 31. Dezember 2012 bzw. TCHF 5 803 per 31. Dezember 2011) über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben wird.

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

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

- Wachstumsrate* 1.4 % (2011: 1.4 %)
- Abzinsungsfaktor (WARA)** 8.2 % (2011: 8.2 – 8.3 %)

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

** Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.6 % (2011: 8.4 – 8.5 %).

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

Der erzielbare Betrag für den Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer wäre immer noch höher als der Buchwert 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 Cash Flows angesetzt wurde, 9.2 % betragen hätte.

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

24 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - Dritte	39 525	45 603
Total	39 525	45 603

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

25 Sonstige Verbindlichkeiten

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten - Dritte	2 571	2 135
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten - Nahestehende Personen	332	74
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten - Sozialversicherungen	694	710
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten - Dritte	1 116	0
Total	4 713	2 919

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

Der Gesamtsaldo der «sonstigen Verbindlichkeiten» per 31. Dezember 2012 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 2 557 (2011: TCHF 850).

Die Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung beträgt insgesamt TCHF 1 887. Davon sind TCHF 771 in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

26 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	15 854	17 153
Ferien / Überzeit	2013	1 494
Variable Lohnanteile	2 756	2 832
Kundenrückerstattungen	3 415	3 101
Wasser, Elektrizität	1 294	1 289
Marketing Beiträge	2 274	3 108
Sonstiges	4 102	5 329
Passive Rechnungsabgrenzungsposten - Nahestehende Personen	898	1 303
Passive Rechnungsabgrenzungsposten - Sozialversicherungen	207	385
Total	16 959	18 841

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2012 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 9 530 (2011: TCHF 10 938). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 4 102 (2011: TCHF 5 329) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 2 347 (2011: TCHF 3 440) 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	31.12.2012
31. Dezember 2012				
Kurzfristig - Dritte				
TCHF 62 Kontokorrentkredit		11.00%		62
TCHF 13 250 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	30/06/13 31/12/13	13 191
TCHF 3 400 abgesichertes Bankdarlehen	27 (d)	LIBOR + 1.5	30/06/13 31/12/13	3 385
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30% - 5.69%		758
Total				17 396
Langfristig - Dritte				
TCHF 7 000 abgesichertes Bankdarlehen	27 (a)	LIBOR + 1.5	30/09/14	6 969
TCHF 70 000 abgesichertes Bankdarlehen	27 (b)	LIBOR + 1.5	30/09/14	69 690
TCHF 25 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)	27 (c)		30/09/14	0
TCHF 11 900 abgesichertes Bankdarlehen	27 (d)	LIBOR + 1.5	30/09/14	11 847
Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	2.30% - 5.69%	2014 - 2017	2 003
Total				90 509
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%	2013 - 2017	2 750
Total				92 048

Die Kreditrahmenvertrag-Obergrenze per Bilanzstichtag liegt bei CHF 130.55 Mio. Davon wurden am Bilanzstichtag CHF 25 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 41 225 (2011: TCHF 40 733) und mit einem Hypotheken-Pfandbrief bestehend aus einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2011: 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 13.25 Mio. (2011: CHF 12.5 Mio.), der innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig ist, als kurzfristig ausgewiesen.

Der Bankkredit (Zinsbindung) wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 20 250	TCHF 20 160	31/01/13	1.50000

Die Kreditobergrenze von derzeit CHF 20.25 Mio. wird durch Teilzahlungen von CHF 13.25 Mio. im Jahr 2013 und CHF 7.0 Mio. im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

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

Der Bankkredit (Zinsbindung) wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 70 000	TCHF 69 690	31/01/13	1.50000

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 2012 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).

Der Bankkredit (Zinsbindung) wurde wie folgt abgeschlossen:

Betrag	Buchwert	Laufzeit	Zinssatz
TCHF 15 300	TCHF 15 232	28/06/13	1.56500

Die Kreditobergrenze von CHF 15.3 Mio. per Bilanzstichtag wurde für die Übernahme der Möfag, Mösli Fleischwaren AG verwendet und wird durch eine Teilzahlung von CHF 3.4 Mio. im Jahr 2013 reduziert. Der verbleibende Betrag von CHF 11.9 Mio. muss im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

28 Rückstellungen

in TCHF	Dienstaltersgeschenke	Sonstige	Total
Stand 01.01.2011	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
Bildung	386	210	596
Zugänge aus Akquisitionen	52	100	152
Inanspruchnahme	-196	0	-196
Auflösung	0	-250	-250
Stand 31.12.2012	1 980	731	2 711
Davon kurzfristig	226	216	442
Davon langfristig	1 754	515	2 269

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	31.12.2012	31.12.2011
Latente Steueraktiven	-111	-40
Latente Steuerverbindlichkeiten	24 086	23 995
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten	23 975	23 955

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

in TCHF	2012	2011
Eröffnungsbestand per 01.01.	23 955	24 076
Zugänge aus Akquisitionen	1 840	340
Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung	-1 820	-461
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., netto	23 975	23 955

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 2012 wurden aktive latente Ertragssteuern im Betrag von TCHF 86 (2011: TCHF 24) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 1302 (2011: TCHF 1132) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 3521 (2011: TCHF 3015), 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 3 521

Aus der finanziellen Restrukturierung einer ausländischen Tochtergesellschaft resultieren zusätzliche steuerliche Vorteile im Betrag von TEUR 1400. 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	31.12.2012	31.12.2011
Forderungen	686	1 328
Vorräte	3 446	3 537
Sachanlagen	4 796	4 251
Immaterielle Anlagen	15 161	14 879
Verbindlichkeiten	-3	0
Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten	24 086	23 995
Nutzen von Verlustvorträgen	-86	-24
Verbindlichkeiten	-25	-16
Subtotal Latente Steueraktiven	-111	-40
Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten netto	23 975	23 955

30 **Eigenkapital**

Das Aktienkapital ist voll liberiert und besteht unverändert zum Vorjahr aus Total 5925000 Namensaktien zu einem Nominalwert von CHF 4.

31 **Eigene Aktien**

	Anzahl	Ø Preis pro Aktie in CHF	Total in TCHF
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
Anfangsbestand per 1. Januar 2012	14 145	48.51	686
Käufe 01.01. - 31.12.12	2 100	46.43	97
Verkäufe 01.01. - 31.12.12	-4 150	48.51	-201
Endbestand per 31. Dezember 2012	12 095	48.14	582

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

32 **Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage**

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2011 wurde im April 2012 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 27. März 2012 bezahlt. Die Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende in Form einer Rückzahlung aus den Kapitaleinlagen von CHF 1.93 (2011: 1.90) pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 11 416 (2011: TCHF 11 237) ergab. Durch den Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip konnten diese Dividenden ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlt werden.

Der Verwaltungsrat wird im April 2013 zuhanden der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von CHF 1.95 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 2012 und 2011 bestanden bzw. bestehen jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

Zins-Swaps – Die Nennwerte der ausstehenden Zins-Swaps per 31. Dezember 2012 beliefen sich auf TCHF 70 000 (2011: TCHF 70 000).

Am 31. Dezember 2012 lagen die Festzinssätze zwischen 1.59 und 1.83 % (2011: zwischen 1.59 und 1.83 %). Der variable Zins ist der 1-Monats-LIBOR für CHF.

35 Wechselkurse

Währung	Einheit	Durchschnittlicher Währungskurs		Stichtagskurs	
		2012	2011	31.12.2012	31.12.2011
EUR	1	1.2051	1.2337	1.2071	1.2155
USD	1	0.9377	0.8877	0.9150	0.9391

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 Mitarbeitenden 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	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	-133 445	-119 984
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	117 328	104 457
(Unterdeckung) / Überdeckung	-16 117	-15 527
Davon nicht erfasste Gewinne / (Verluste)	-13 744	-14 311
Pensionsrückstellungen	-2 373	-1 216

Der Pensionsaufwand wird wie folgt bestimmt:

in TCHF	2012	2011
Dienstzeitaufwand	-5 903	-6 719
Zinskosten	-3 151	-3 161
Erwartete Erträge aus Planvermögen	3 848	4 803
Tilgungsbeträge für versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	-348	0
Pensionsaufwand der Gesellschaft	-5 554	-5 076

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

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Verbindlichkeit per 1. Januar	-1 216	-770
Pensionsaufwand der Gesellschaft	-5 554	-5 076
Beiträge Gesellschaft	4 940	4 739
Akquisitionen	-543	-108
Verbindlichkeit per 31. Dezember	-2 373	-1 216

Die Berechnungen basieren auf folgenden Annahmen:

	31.12.2012	31.12.2011
Diskontierungszinssatz	2.15%	2.50%
Erwartete Lohnentwicklung	1.00%	1.50%
Erwartete Rentenentwicklung	0.5% / 2.00%	0.5% / 2.00%
Erwartete langfristige Rendite auf Planvermögen	3.50%	3.50%
Pensionsalter von Frauen	64	64
Pensionsalter von Männern	65	65
Durchschnittliche Fluktuation	15%	15%
Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Frauen	22.3	22.3
Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Männern	18.9	18.9

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

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar	-119 984	-114 463
Dienstzeitaufwand	-5 903	-6 719
Beiträge Arbeitnehmer	-3 228	-3 099
Zinskosten	-3 151	-3 161
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	-10	711
Ausbezahlte Leistungen	4 875	7 221
Akquisitionen	-6 044	-474
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember	-133 445	-119 984

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar	104 457	106 373
Erwartete Erträge aus Planvermögen	3 848	4 803
Beiträge Arbeitnehmer	3 228	3 099
Beiträge Arbeitgeber	4 940	4 739
Versicherungsmathematische Gewinne / (Verluste)	229	-7 702
Ausbezahlte Leistungen	-4 875	-7 221
Akquisitionen	5 501	366
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember	117 328	104 457

Die effektive Rendite auf dem Planvermögen beträgt im Jahre 2012 TCHF 4 077 (2011: TCHF -2 899).

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2013 beläuft sich auf TCHF 5 134.

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

Kategorien des Planvermögens	31.12.2012		31.12.2011	
	Anteil in %	Erwartete Erträge	Anteil in %	Erwartete Erträge
Flüssige Mittel	6.0%	1.0%	5.4%	1.0%
Obligationen	44.8%	2.1%	44.7%	2.1%
Aktien	24.8%	6.0%	26.6%	6.0%
Liegenschaften	18.0%	4.0%	18.3%	4.0%
Sonstige (Hedge Funds)	6.4%	4.0%	5.0%	4.0%
Total	100.0%	3.5%	100.0%	3.5%

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	2012	2011	2010	2009	2008
Leistungsorientierte Verpflichtungen	-133 445	-119 984	-114 463	-103 200	-100 985
Planvermögen	117 328	104 457	106 373	103 176	94 682
(Unterdeckung) / Überdeckung	-16 117	-15 527	-8 090	-24	-6 303
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Pensionsverpflichtung	5 214	3 773	4 756	5 556	4 871
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	229	-7 702	-3 385	1 176	-13 481

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	31.12.2012	31.12.2011
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	-14	-11
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert	0	0
Überdeckung / (Unterdeckung)	-14	-11
Nicht erfasste Gewinne / (Verluste)	-2	-2
Pensionsrückstellungen	-12	-10

Die Annahmen werden wie folgt ermittelt:

	31.12.2012	31.12.2011
Diskontierungszinssatz	3.00%	4.25%
Erwartete Lohnentwicklung	3.00%	3.00%
Durchschnittliche Fluktuation	10.00%	10.00%
Rententalter	60	60

37 Anteilsbasierte Vergütung

Die Gruppe hat einen Mitarbeiterbeteiligungsplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden bzw. dem Verwaltungsrat können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhung geschaffen werden.

Der Aktienkaufpreis entspricht dem durchschnittlichen, gewichteten Börsenpreis der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung beginnt.

Im Rahmen dieses Plans wurden im Jahr 2012 4 150 Aktien zum Preis von CHF 39.08 an die Planteilnehmer verkauft, was einem Total von TCHF 162 entspricht (2011: TCHF 0).

Der erfasste Aufwand für die anteilbasierten Vergütungen für das Geschäftsjahr 2012 beträgt TCHF 11 (2011: TCHF 0).

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 nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Unser langjähriger Hauptaktionär Capvis hat den Anteil im Oktober 2012 unter 3 % reduziert. Das Paket der Capvis ging an renommierte und langfristig denkende Investoren: die Ernst Göhner Stiftung und Anleger und Fonds im Umfeld der AMG Analysen und Anlagen AG.

Die folgende Tabelle vermittelt einen Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen:

in TCHF

Aktiven	Partner	31.12.2012	31.12.2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Aktionäre	0	2
Vorausbezahlte Pensionskosten	Pensionskasse	52	0
Verbindlichkeiten	Partner	31.12.2012	31.12.2011
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	Pensionskasse	332	74
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Verwaltungsrat	303	205
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Management	595	1 098
Pensionsrückstellungen	Pensionskasse	2 384	1 226
Aufwände	Partner	2012	2011
Pensionsaufwand	Pensionskasse	-5 554	-5 076
Verwaltungsratsentschädigung	Verwaltungsrat	-908	-868
Umsätze	Partner	2012	2011
Umsatz	Aktionäre	0	2

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

Zwischen der Gesellschaft und ihrem Verwaltungsrat oder bedeutenden Aktionären bestehen keine weiteren Ansprüche oder Verbindlichkeiten ausser den oben ausgewiesenen Beträgen.

Das Management Board der ORIOR AG erhält eine leistungsbezogene Vergütung neben einer festen Vergütung. Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente und sind somit nicht an Erfolgskomponenten gekoppelt. Eine Ausnahme bildet Rolf U. Sutter, Verwaltungsratspräsident der ORIOR Gruppe. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2012 TCHF 3 401 (2011: TCHF 3 945). Die offengelegten Vergütungen sind nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	2012	2011
Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer	3 121	3 613
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	280	332
	3 401	3 945

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**

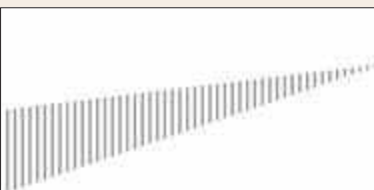
Zum 31. Dezember 2012 und zum 31. Dezember 2011 existierten keine Kaufverpflichtungen oder andere Arten von Verpflichtungen als diejenigen, die unter «Vorräte und Waren in Arbeit» (siehe Anmerkung 20) und unter «Sachanlagen» (siehe Anmerkung 21) ausgewiesen sind.

42 **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2012 haben könnten.

43 **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

Firmenname	Firmensitz	Land	Geschäftstätigkeit	Währung	Aktien- kapital (in 1000)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2012	2011
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%	100%
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%
Albert Spiess Holding AG	Schiers	Schweiz	Holding	CHF	1 000	100%	100%
Albert Spiess AG	Schiers	Schweiz	Premium Food	CHF	1 000	100%	100%
Spiess Europe SARL	Haguenau	Frankreich	Premium Food	EUR	780	100%	100%
Lineafresca Logistic AG	Langenthal	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	200	100%	100%
Möfag, Mösli Fleischwaren AG	Uzwil	Schweiz	Premium Food	CHF	200	100%	0%



ERNST & YOUNG

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, 27. Februar 2013

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 70 bis 134) für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer konsolidierten Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die konsolidierte Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die konsolidierte Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der konsolidierten Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der konsolidierten Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten

Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der konsolidierten Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die konsolidierte Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2012 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 2012

Erfolgsrechnung

in TCHF	2012	2011
Lizenerträge	266	292
Zinserträge	2 058	1 894
– Dritte	0	11
– Konzerngesellschaften	2 058	1 883
Dividendenerträge	20 260	21 300
Total Erträge	22 584	23 486
Zinsaufwand	–801	–1 195
– Dritte	–480	–684
– Konzerngesellschaften	–321	–511
Übriger Finanzaufwand	–373	–426
Übriger Aufwand	–2 227	–2 078
Abschreibungen	–2 979	–2 979
Steuern	–34	–40
Total Aufwendungen	–6 414	–6 718
Jahresgewinn	16 170	16 768

Bilanz

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Bankguthaben	3 937	5 600
Eigene Aktien	582	686
Sonstige Forderungen	1 162	982
– Dritte	12	37
– Konzerngesellschaften	1 150	945
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	47	147
Umlaufvermögen	5 728	7 415
Beteiligungen	64 410	64 410
Darlehen an Konzerngesellschaften	99 413	98 334
Immaterielle Anlagen	14 219	16 115
Kapitalerhöhungskosten	2 527	3 610
Anlagevermögen	180 569	182 469
Total Aktiven	186 297	189 884
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	13 250	12 500
– Dritte	13 250	12 500
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	188	365
– Dritte	15	101
– Konzerngesellschaften	173	264
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	581	515
Kurzfristige Schulden	14 019	13 380
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	34 910	43 890
– Dritte	7 000	20 250
– Konzerngesellschaften	27 910	23 640
Langfristige Schulden	34 910	43 890
Fremdkapital	48 929	57 270
Aktienkapital	23 700	23 700
Gesetzliche Reserven	54 038	64 718
– Kapitaleinlagereserven	51 047	62 463
– Allgemein gesetzliche Reserven	2 409	1 569
– Reserven für eigene Aktien	582	686
Freie Reserven	4 418	4 314
Gewinnreserven	55 212	39 882
– Vortrag aus Vorjahr	39 042	23 114
– Jahresgewinn	16 170	16 768
Total Eigenkapital	137 368	132 614
Total Passiven	186 297	189 884

Anhang der ORIOR AG

1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Solidarhaftung für Miete	74 427	81 127
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	70 493	70 498

2 Eigentumsbeschränkungen für eigene Verpflichtungen

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal TCHF 130 550 (davon sind per 31.12.2012 TCHF 105 550 beansprucht).		
- Sicherungszession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften	99 413	98 334

3 Wichtige Beteiligungen

Firmenname	Ort	Geschäftsbereich	Aktienkapital (in TCHF)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
				2012	2011
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 2011 wurden insgesamt 5 635 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 51.41 gekauft. Im Jahr 2012 wurden insgesamt 2 100 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.43 erworben und 4 150 Aktien zum Durchschnittskurs von CHF 48.51 verkauft. Per 31. Dezember 2012 hält ORIOR AG 12 095 eigene Namenaktien im Betrag von TCHF 582, bewertet zu Erwerbspreisen.

5 Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
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 Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften gewährt werden. Der Ausgabepreis für die neuen Aktien sowie die Beteiligungspläne werden vom Verwaltungsrat festgesetzt. Das Bezugs- und 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 27. März 2014 durch Ausgabe von maximal 1 190 426 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 pro Aktie um insgesamt 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

Risikomanagement

Die ORIOR Gruppe verfügt über ein implementiertes Risikomanagement für sämtliche Gruppengesellschaften. Ausgehend von einer periodisch durchgeführten Risiko-identifikation werden die für die Gesellschaft wesentlichen Risiken beurteilt und auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet. Mit entsprechenden, vom Verwaltungsrat beschlossenen, Massnahmen werden diese Risiken bewirtschaftet. Neben dieser periodischen Beurteilung der Risiken durch den Verwaltungsrat pflegt die ORIOR Gruppe ein aktives «What if»-Risikomanagement in den Gruppengesellschaften. «What if»-Szenarien werden in die Budget- sowie in die 3-Jahresplanung der Gruppengesellschaften integriert. Die letzte Risikobeurteilung wurde im vierten Quartal 2012 durch die Geschäftsleitung vorgenommen und vom Verwaltungsrat der ORIOR AG am 12. Dezember 2012 diskutiert und genehmigt.

7 Eigenkapital

in TCHF	Aktienkapital	Kapitaleinlagereserven	Allgemeingesetzliche Reserven	Reserven für eigene Aktien	Freie Reserven	Vortrag aus Vorjahr	Jahresgewinn	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2011	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
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	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
Gewinnverwendung	0	0	840	0	0	15 928	-16 768	0
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	0	-11 416	0	0	0	0	0	-11 416
Reserven für eigene Aktien	0	0	0	-104	104	0	0	0
Jahresgewinn	0	0	0	0	0	0	16 170	16 170
Stand 31. Dezember 2012	23 700	51 047	2 409	582	4 418	39 042	16 170	137 368

8 Entschädigung Verwaltungsrat und Management Board

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

	Vergütungen Brutto	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2012	Vergütungen Brutto	Weitere Sozialabgaben	Total Vergütungen 2011
Rolf U. Sutter Verwaltungsratspräsident	450 430	54 810	541 270	673 230	58 140	788 595
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	91 670	0	91 670	83 335	0	83 335
Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	57 720	53 335	4 385	57 720
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	53 335	0	57 720	53 335	4 385	57 720
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	51 805	0	54 300	51 805	2 495	54 300
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	80 000	0	86 580	80 000	6 580	86 580
Total Verwaltungsrat	780 575	54 810	889 260	995 040	75 985	1 128 250
Remo Hansen CEO	642 320	46 805	739 490	591 790	46 785	683 720
Key Management ¹⁾	1 697 805	178 700	2 018 045	2 026 060	181 745	2 437 595
Total Management Board	2 340 125	225 505	2 757 535	2 617 850	228 530	3 121 315

¹⁾ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2011 und 2012 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an die Mitglieder des Management Board und des Verwaltungsrats sowie diesen nahestehenden Personen gewährt.

9 Beteiligungen des Verwaltungsrats und des Management Board

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

	Gesamtzahl an Aktien 2012	Gesamtzahl an Aktien 2011
Rolf U. Sutter Verwaltungsrats- präsident	199 300	199 300
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	0
Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats	14 175	14 175
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	14 515	14 515
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	4 000	4 000
Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats	2 000	2 000
Total Verwaltungsrat	233 990	233 990
Remo Hansen CEO	85 710	85 710
Hélène Weber-Dubi CFO	85 830	85 830
Urs Aebi Leiter Le Patron	85 000	85 000
Bruno de Gennaro Leiter Segment Convenience und Fredag	92 075	92 075
Stefan H. Jost Leiter International, New Business & Logistik	1 925	425
Albert Spiess ¹⁾ Leiter Spiess	³⁾	0
Bruno Höltschi ²⁾ Leiter International & New Business	³⁾	85 287
Total Management Board	350 540	434 327

¹⁾ Austritt Albert Spiess per 30.06.2012

²⁾ Austritt Bruno Höltschi per 31.12.2011

³⁾ nicht erhoben

10 Wichtige Aktionäre

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

Name	% -Anteil Kapital und Stimmrechte	
	31.12.2012	31.12.2011
Ernst Göhner Stiftung (CH)	10.46%	0.00%
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	6.50%	0.00%
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	6.21%	5.76%
Capvis General Partner II Ltd. (Jersey)	< 3%	17.94%
Deutsche Bank AG (D)	< 3%	9.96%

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2012

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Vortrag aus Vorjahr	39 042	23 114
Jahresgewinn	16 170	16 768
Bilanzgewinn	55 212	39 882
Zuweisung an die gesetzliche Reserve	-810	-840
Vortrag auf neue Rechnung	54 402	39 042

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

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2013 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 1.95 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 11 530 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am Reingewinn 41.4 % betragen. Mit Ausnahme der eigenen Aktien (per 31.12.2012 12 095) sind alle Aktien dividendenberechtigt.

in TCHF	31.12.2012	31.12.2011
Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven	11 530	11 408
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 1.95 je Namenaktie	-11 530	-11 408



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, 27. Februar 2013

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 138 bis 144), für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der



Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2012 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

Handwritten signature of Roger Müller in black ink.

Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)

Handwritten signature of Andreas Blank in black ink.

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

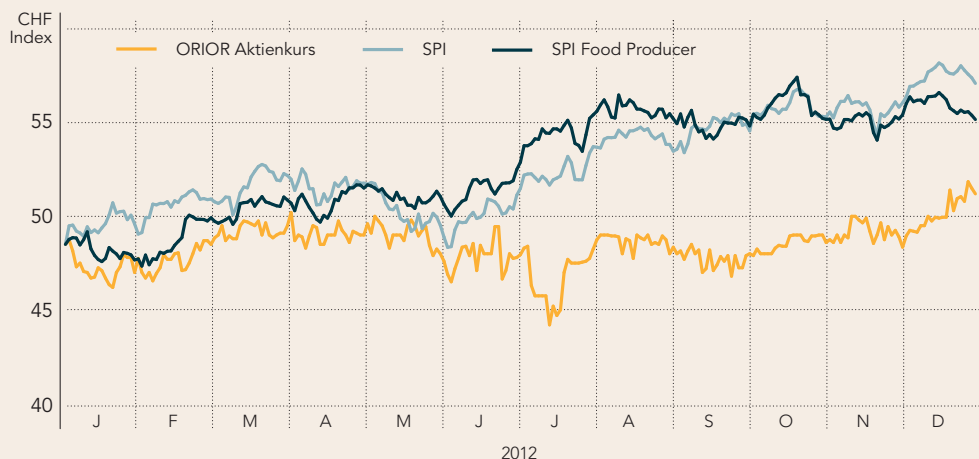
Anzahl Aktien per 31. Dezember		2012	2011
Ausgegebene Namenaktien	Anzahl	5 925 000	5 925 000
Nennwert pro Namenaktien	in CHF	4.00	4.00
davon eigene Aktien	Anzahl	12 095	14 145
Ausstehende Namenaktien	Anzahl	5 912 905	5 910 855

Börsenkennzahlen der Aktie		2012	2011
Jahresendkurs	in CHF	51.20	48.50
Jahreshöchst	in CHF	52.90	57.50
Jahrestiefst	in CHF	43.15	43.00
Ø Handelsvolumen pro Tag	Anzahl	8 866	6 033
Börsenkapitalisierung am Jahresende	in CHF Mio.	303.4	287.4

Kennzahlen der Aktie		2012	2011
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.71	4.76
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.71	4.76
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	5.32	5.28
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	34.41	31.62
Dividende pro Aktie	in CHF	1.95	1.93
Ausschüttungsquote	in %	41.4	40.5
Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern		10.87	10.19
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 914	5 914

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 2012 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 1.95 pro Aktie. Die für das Geschäftsjahr 2012 beantragte Dividende entspricht 41.4 % des Reingewinns.

Unternehmenskalender

	Datum	Ort
Generalversammlung	11.04.2013, 10.00 Uhr	Zürich, Maag Halle
Investorentag 2013	06.06.2013	Schiers, Albert Spiess AG
Halbjahresergebnis 2013	22.08.2013	noch offen

Kontaktinformationen

Anschrift

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

Investor Relations

Milena Mathiuet
Tel: +41 44 308 65 13
Mail: investors@orior.ch

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)

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 gegenseitiges Austauschen und Lernen unter 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)

Markenportfolio

	<p>Rapelli</p> <p>Rapelli, das ist südländische Lebensfreude. Authentische Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch. Italienische Charcuterie in allen Variationen – traditionell und auch modern interpretiert seit 1929.</p>	
	<p>Ticinella</p> <p>Ticinella... la vita è bella. Die milde Landschaft, die fröhlichen Menschen und das warme, sonnige Klima sind Ausdruck echter Tessiner Leichtigkeit. Höchster Anspruch an Produktinnovationen. Modernität bis hin zu typischer Tessiner Polenta und Salumeria.</p>	
	<p>San Pietro</p> <p>Der Rohschinken San Pietro benötigt mindestens 12 Monate sorgfältiger Pflege durch unsere Spezialisten und Verwöhnung durch die Luft des Mendrisiotto, bevor er auf den Tisch gelangt und sein herrlicher Geschmack genossen werden kann.</p>	
	<p>Val Mara</p> <p>Seit vielen Generationen wird das Rezept der Val Mara Salami und Salametti weitergegeben. Handarbeit und grösste Sorgfalt lassen ein authentisches, einmaliges Tessiner Produkt entstehen.</p>	
	<p>Spieß</p> <p>Albert Spieß ist Hüterin der uralten Tradition, Fleisch an der frischen, reinen Bergluft zu trocknen. Die Höhenlage der Bündner Bergwelt und das einmalige Klima schaffen die Grundvoraussetzungen. Verbunden mit einer grossen Passion entstehen beste Fleischspezialitäten.</p>	
	<p>Albert Spieß – Best of Switzerland</p> <p>Mit Bündnerfleisch aus der höchstgelegenen Trocknerei Europas erobert dieses urtraditionelle Schweizer Produkt mit dem Brand «Albert Spieß – Switzerland's Finest» die Welt.</p>	
	<p>Fürstenländer Spezialitäten</p> <p>Aus dem Fürstenland, einer Region der Ostschweiz, stammen eine Vielzahl von Fleischspezialitäten. Von geräucherten Delikatessen bis hin zu Variationen von Schinken und Geflügel. Das «Kultprodukt» Appenzeller Mostbröckli ist weit über die Region hinaus bekannt und beliebt.</p>	









Fredag

Cook fine – win time. Fredag steht für Spitzenprodukte im Bereich Convenience. Das Sortiment umfasst Geflügel- und Fleisch-Convenience, Seafood und eine breite Palette an vegetarischen Spezialitäten.



Nature Gourmet

Vegetarisches für Geniesser. Nur beste, auserlesene Zutaten und die Zubereitung nach Schweizer Qualitätsstandards sind gut genug. Nature Gourmet ist Trendsetter einer neuen Ernährungsphilosophie.



Ocean's Best

Seafood vom Feinsten. Tiefgekühlte Spezialitäten aus Seen und Meeren, aus nahen und fernen Ländern. Convenience in bester Qualität für die Gastronomie. Die Fische und Krustentiere werden am Ursprungsort hauptsächlich von Betrieben mit nachhaltigem Fischfang beschafft.



Pastinella

Pastinella, un amore di Pasta. Pasta fresca in ihrer ganzen Vielfalt und Einzigartigkeit. Gnocchi, Tortelloni oder Ravioli – Pastinella bietet alles, was zu einem perfekten italienischen Pasta-Essen gehört. Da darf selbstverständlich auch die passende Salsa nicht fehlen.



Le Patron

Le Patron – Créations Culinaires. Von der Vorspeise bis zum Dessert kreiert Le Patron Traditionelles, Exklusives und Exotisches in unvergleichbarem Geschmack und bester Qualität.



La Romagnola

Handgemachter, hauchdünner Teig und erlesene, sämige Füllungen – die Pasta der Spitzenklasse wird täglich frisch hergestellt. La Romagnola gibt es in exklusiven Shop-in-Shops bei Premium-Warenhäusern und beim Nobelitaliener.



Lineafresca

Lineafresca, die Frischelogistik, bietet eine einzigartige, flächendeckende Distribution für gekühlte und tiefgekühlte Lebensmittelsendungen in der ganzen Schweiz.



Vision

ORIOR is a great Swiss fresh food company which is operating successfully and highly profitably internationally, with an incomparable spirit.

Profitability is the key to continuously increasing the value of the company.

ORIOR is a leading, value creating international force in the processed food industry, specialising in branded and non-branded “chilled/frozen premium gourmet and convenience” products.

We will be recognised by our shareholders, clients and competitors alike as the benchmark company in terms of innovation, quality and efficiency.

Working for ORIOR will be both challenging and fun for our employees, who will take pride in knowing that employment with us will be considered by other companies as being one of the best references, given our commitment to outstanding performance and personal growth.

And we will never forget, you can copy anything but the spirit.



EXCELLENCE IN FOOD

ORIOR AG

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



Rapelli SA

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



Albert Spiess AG

Hauptstrasse
CH-7220 Schiers
Tel: +41 81 308 03 08
office@spiess-schiers.ch
www.spiess-schiers.ch



Möslli Fleischwaren AG

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



Salumeria Keller SA

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



ORIOR / Spiess Europe

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



Lineafresca Logistic AG

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