

ORIOR

★★★★★
EXCELLENCE IN FOOD



2022

ORIOR Gruppe

HALBJAHRESRESULTAT

Disclaimer

This presentation is not a prospectus within the meaning of Article 652A of the Swiss Code of Obligations, nor is it a listing prospectus as defined in the listing rules of the Six Swiss Exchange AG or a prospectus under any other applicable laws.

These materials do not constitute or form part of any offer to sell or issue, or any solicitation or invitation of any offer to purchase or subscribe for, any securities, nor shall part, or all, of these materials or their distribution form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation to any securities.

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

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Präsentation alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2022», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.

Agenda

1. Halbjahr 2022

- CEO-Statement
- Aufstellung der ORIOR Gruppe
- Gruppeninitiativen
- ORIOR Segmente
- Konsolidierte Erfolgsrechnung und Bilanz
- Weitere Kennzahlen ORIOR Gruppe

Ausblick

- CEO-Statement
- ORIOR Gruppe
- ORIOR Segmente

CEO-Statement

Breit abgestütztes organisches Wachstum

Nettoerlös > Steigerung Nettoerlös um starke 5.9% auf CHF 309.2 Mio.

- *Organisch: +7.7%, Wechselkurseffekt –1.8%
Deutlich über die Hälfte davon ist – über alle Segmente hinweg – Volumenwachstum.*
- *Positive Haupttreiber: insbesondere das Segment International mit überdurchschnittlich gutem Wachstum bei Casualfood und Culinor sowie die anhaltend positive Performance im Segment Convenience, vor allem dank Trendkategorien wie Plant-based, Regionalität und Bio*

Rentabilität > EBITDA erreichte im Kontext des Umfelds solide CHF 30.2 Mio. (H1 21: CHF 31.1 Mio.).

- *EBITDA-Marge von 9.8%*
- *Hauptinflussfaktoren: Wachstum mit margenstarken Produktkategorien, vorausschauendes Einkaufsmanagement, verantwortungsvolle, schrittweise Preisanpassungen ab Frühling 2022 sowie die bedeutend tieferen Coronabedingten Unterstützungsleistungen*

Wichtige Gruppeninitiativen

- *ORIOR Strategie 2025*
- *«ORIOR New Normal» / Werksentwicklung:*
 - *Neue Plant-based-Produktionskapazitäten in Betrieb genommen*
 - *Schliessung von zwei Fabriken und Integration in bestehende grössere Produktionswerke erfolgt*
- *Die ORIOR Verantwortung / ESG:*
 - *Klimaneutraler Betrieb für ganze ORIOR Schweiz seit Januar 2022*
 - *Ganze Gruppe in systematisches Nachhaltigkeitsmanagement eingebunden*
 - *Diverse Upgrades von externen Nachhaltigkeits-Ratings*



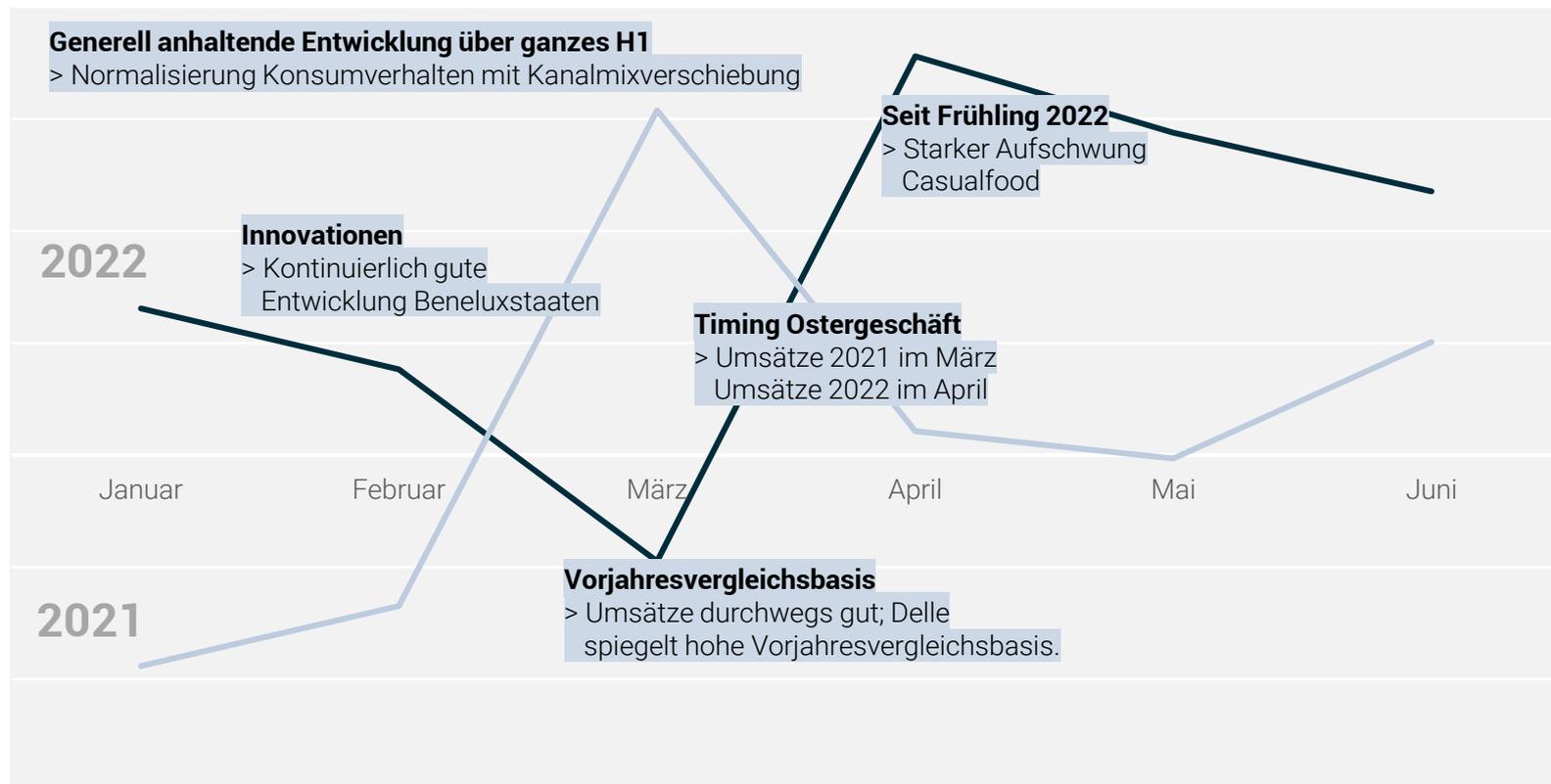
Update Einflüsse aus der angespannten Weltwirtschaftslage

- *Höhere Inputkosten mit unterschiedlichen Auswirkungen:*
 - *Verfügbarkeit von Hartweizen ist global wesentlich beeinträchtigt, was zu massiven Preiserhöhungen führt. > ORIOR bezieht Hartweizen aus Kanada; für H1 waren die Preise eingelockt, Verhandlungen für YTG laufen (Ernten und Export Ukraine sind entscheidend).*
 - *Energie > Ein wesentlicher Anteil des benötigten Stroms wurde frühzeitig zu festen Preisen eingelockt > die restlichen Kostensteigerungen können nicht weitergegeben werden > effizienzsteigernde Massnahmen wurden eingeleitet.*
 - *Innerhalb der Schweiz werden Schweine- und Rindfleisch (in CHF die beiden wichtigsten Rohstoffe) durch einen Preisanpassungsmechanismus (Auf- und Abschlag) zwischen Industrie und Handel geregelt.*
 - *Preiserhöhungen bei anderen Rohstoffen wie Geflügel, Eier, andere Fleischsorten, Kunststoffe usw. > Verhandlungen über Preisanpassungen zur Weitergabe der Kosten werden laufend geführt; zeitverzögerte, schrittweise Anpassungen ab Frühling 2022.*
 - *Logistik > im Allgemeinen verfügt ORIOR über eher kurze Lieferwege und agiert meist innerhalb der Heimmärkte, hat aber einen sehr begrenzten Spielraum für die Weitergabe von Preiserhöhungen.*
 - *Belgien ist besonders stark von steigenden Energie- und Rohstoffpreisen betroffen > anspruchsvolle Preisverhandlungen > teilweise Kompensation dank Neulistungen von Innovationen.*
 - *Casualfood ist weniger betroffen, da B2C-Geschäftsmodell mit eigener Preisgestaltung.*
- *Inflation schmälert Haushaltsbudgets:*
 - *Stark von der Inflation betroffen sind die beiden Heimmärkte Deutschland und Belgien mit Inflationsraten von aktuell ca. +7.5 % und +9.6 %.*
- *Wechselkurs > starker Schweizer Franken:*
 - *Leicht positive Auswirkung der Beschaffung ausserhalb der Schweiz.*
 - *Negativer Einfluss auf die Top- und Bottomline der Gruppe aus dem Segment International.*

CEO-Statement

Breit abgestütztes organisches Wachstum von starken 7.7 %

➔ **H1 organisch: +7.7% (VJ: +0.9%)**



Dezentrales Geschäftsmodell

Widerstandsfähigkeit dank dezentraler Aufstellung, starker Marken- und Produktwelten und breiter Diversifikation

Convenience				Refinement			International			
Fredag	Le Patron	Pastinella	Biotta	Rapelli	Albert Spiess	Möfag	Culinor	Casualfood	Gesa	Spieß Europe
										

Kompetenzzentrenphilosophie

- Starke Identifikation
- Nähe zum Markt sowie Schnelligkeit und Agilität dank gelebter Individualität
- Starke regionale Verankerung

Strategische Schlüsselinitiativen zur Umsatzpotenzialerschliessung, Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung

- Zukunftsweisendes ORIOR New Normal, intradisziplinäres Champion-Modell, übergreifende ORIOR Brückenschläge

Breite Diversifikation

- In den Produkt- und Sortimentskategorien: von Frischmenüs und -pasta über Plant-based-Spezialitäten, Pasteten und Terrinen bis hin zu biologischen Gemüse- und Fruchtsäften, veredelten Fleischspezialitäten und Genussinseln
- In den Kanälen: vom traditionellen Detailhandel über Discounter bis Food Service und Reisegastronomie
- Im Kundenportfolio: breit abgestützt auf kleinen, mittelgrossen und grossen Kunden
- In der geografischen Marktabdeckung: lokal, regional, national und international (Anteil Auslandsumsatz nach Domizil der Kunden im ersten Halbjahr 2022: 30.0 %)

ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Highlights aus dem 1. Halbjahr 2022

-  Nachhaltigkeit als strategischer Eckpfeiler der ORIOR Strategie 2025 weiter vorangetrieben.
-  Verbesserung der **externen ESG-Ratings** wie ISS ESG, Vigeo, MSCI, Inrate.
-  **Unterzeichnung der branchenübergreifenden Vereinbarung** mit dem Bund zur Reduktion der Lebensmittelabfälle.
-  Publikation des **4. GRI-Nachhaltigkeitsberichts**.
-  Umsetzung des neuen Klimaziels erfolgreich gestartet: **klimaneutrale Produktion** der gesamten ORIOR Schweiz seit 1. Januar 2022.
-  Entscheid, die Klimaziele der ORIOR Gruppe über die nächsten zwei Jahre durch einen Beitritt zur **Science Based Target initiative** (SBTi) auf eine wissenschaftliche Basis zu stellen.
-  Mit Publikation des Nachhaltigkeitskonzepts von Casualfood sind nun alle ORIOR Kompetenzzentren in ein **systematisches Nachhaltigkeitsmanagement** eingebunden.
-  Das Ziel, die Einkäufe von nachhaltig oder **biologisch zertifizierten Rohstoffen** um mindestens 15 % zu steigern, konnte per Ende 2021 frühzeitig übertroffen werden. Ein neues Ziel ist in Erarbeitung.

Wir sind ORIOR

Highlights aus dem 1. Halbjahr 2022

Umfassendes Kadertraining

The screenshot shows a dark blue interface with the ORIOR logo at the top. Below the logo, it says 'Online Training «Project Management Basics»' and has a 'START' button. To the right is a lightbulb icon. Below this is a 'Table of Contents' section with a list of topics: Project Management Basics, Project Preparation and Planning, Project Goals, Project Structuring and Organisation, Project controlling, Risk and Opportunity Management, Project Communication, Project Culture, and Conclusion. There are also two star icons labeled 'Project Definition' and 'Project Characteristics'.

Table of Contents

- Project Management Basics
- Project Preparation and Planning
- Project Goals
- Project Structuring and Organisation
- Project controlling
- Risk and Opportunity Management
- Project Communication
- Project Culture
- Conclusion

Systematisiertes Talentmanagement

The top part is the cover of a document titled 'ORIOR High Potentials and Succession Planning' with the subtitle 'Programminformationen & Vorgehen 2022'. Below the cover is a circular diagram showing the 8 steps of the process over a 12-month period.

Timeline of the 8-step process:

- 1. Januar - Februar:** Jährliches Mitarbeitergespräch
- 2+3. März:** Vorbereitung und Durchführung Potenzial-Beurteilung Unit
- 4. April:** Validierung und Bestätigung der Nominationen
- 5. Mai:** Kommunikation der High Potentials an ExCom & ManCom
- 6. Mai:** Besprechung der Ergebnisse aus Validierung
- 7. Juni:** Gespräch mit High Potential
- 8. Fortlaufend:** Entwickeln des High Potentials

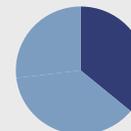
Segment Convenience mit weiterem Wachstum

Anhaltend gutes Wachstum dank positiver Entwicklung mit Plant-based- und Bio-Spezialitäten

Nettoerlös

Steigerung um +1.6% auf CHF 109.8 Mio.
– Organisch: +1.6% (Vorjahr +13.5%)

Das Segment Convenience
erzielte 35.2% des
Gruppenumsatzes.



- Kompetenzzentren: sehr gute Entwicklung der beiden Kompetenzzentren Fredag und Biotta, insbesondere dank Trendkategorien Plant-based, Regionalität und Bio.
- Haupttreiber: weitere Normalisierung der Konsumgewohnheiten, klassische Gastronomie (Hotellerie und Gastronomie) limitiert durch akuten Personalmangel, Mixverschiebungen, Preisanpassungen.
- Markt: Retail leicht rückläufig, zunehmende Reisetätigkeit, auch im Einkaufstourismus.
- Nachhaltige Steigerung der Rentabilität dank Flexibilisierung der Prozesse und der Kostenstrukturen.
- Werksentwicklung: Inbetriebnahme Erweiterung der Produktionskapazitäten für Plant-based-Spezialitäten erfolgt; Schliessung eines kleineren Werks mit teilweise Transfer der Volumen zu Rapelli.
- Umsatzreklassifizierung (Nettoverbuchung Agentenumsätze) von CHF 2.2 Mio. und Umsatzverschiebung ins Segment Refinement von TCHF 571 (Gesamteffekt HY22: CHF 2.8 Mio.).

Produkte-Highlights

- Erweiterung der Produkte, die nachhaltige Zertifizierungen haben (z. B. Demeter)



ORIOR Segment Refinement im Rahmen der Erwartungen

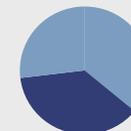
Entwicklung im Rahmen der Erwartungen, jedoch leicht unter Vorjahresniveau

Nettoerlös

Reduktion um – 0.4% auf CHF 124.7 Mio.

- Organisch: – 0.4% (Vorjahr – 5.1%)

Das Segment Refinement erzielte 36.5% des Gruppenumsatzes.



- Kompetenzzentren: Albert Spiess und Möfag mit guter Entwicklung, Rapelli im Rahmen der Erwartungen. Alle Kompetenzzentren mit Wachstum in der Schweiz.
- Haupttreiber: weitere Normalisierung der Konsumgewohnheiten, klassische Gastronomie (Hotellerie und Gastronomie) limitiert durch akuten Personalmangel, Mixverschiebungen, Preisanpassungen
- Markt: Retail leicht rückläufig, zunehmende Reisetätigkeit, auch im Einkaufstourismus
- Rohstoffe: Rindfleisch- und Geflügelpreise weiterhin hoch, insbesondere für hiesige Rohstoffe; Verfügbarkeiten, vor allem Schweiz und Bio knapp; Schweinefleisch in Zyklus-Entspannung (> Überangebot)
- Werksentwicklung: Schliessung von zwei kleineren Werken, wobei vom einen Werk das gesamte Volumen und vom anderen Werk ein Teil des Volumens zu Rapelli transferiert wurden. Dies führt seit Mai 2022 zu Verschiebungen des entsprechenden Umsatzes aus dem Segment Convenience in das Segment Refinement.

Produkte-Highlights

- Erfolgreiche Erweiterung der rein natürlichen Linie «Pure Nature» von Albert Spiess
- Landesweite Aktivitätenwochen mit Rapelli Spezialitäten mit sehr guten Umsätzen



Segment International mit guter Entwicklung

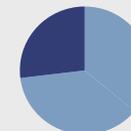
Culinor mit ausserordentlich gutem zweistelligem Wachstum; Casualfood zurück auf Wachstumspfad

Nettoerlös

Steigerung um +19.0% auf CHF 88.9 Mio.

- Organisch: +26.2% (Vorjahr: –2.9%)
- FX-Effekt: –7.2% (Vorjahr: +2.7%)

Das Segment International erzielte 28.3% des Gruppenumsatzes.



- Kompetenzzentren: Culinor Food Group mit ausserordentlich gutem, zweistelligem Wachstum, insbesondere dank Neulistungen von Innovationen
- Casualfood ist zurück auf Wachstumskurs und verzeichnet an allen geöffneten Standorten sehr gute Umsätze, teilweise wesentlich über den Erwartungen.
- Gesa sehr gut dank Trendkategorie Bio
- Albert Spieß Europe aufgrund hoher Inflationsrate mit Premium-Produkten unter Druck

Produkte- und Konzept-Highlights

- Erweiterung der Kundenbasis und Neulistungen von Culinor im Bereich Frischmenüs entwickelten sich sehr gut.
- Eröffnung des Terminals 2 am Flughafen Berlin
- Casualfood publiziert Nachhaltigkeitskonzept.



culinor



vaco's kitchen

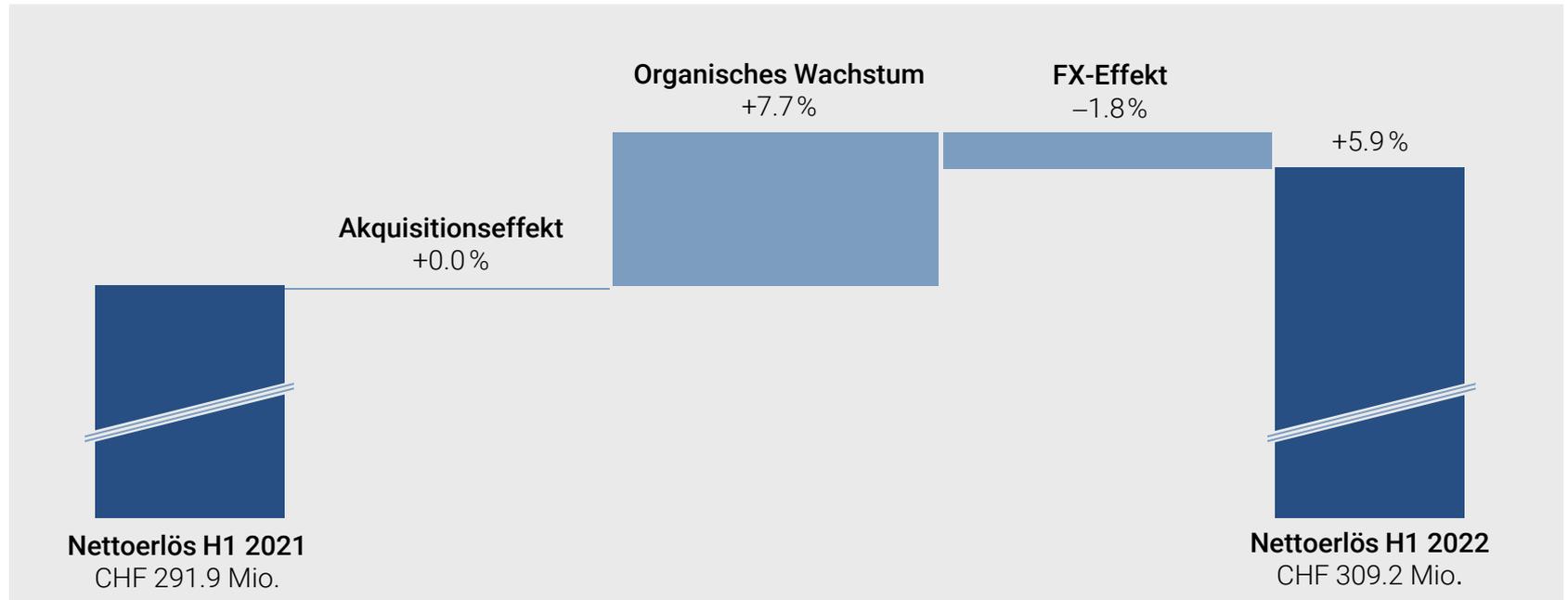


GESA®



casualfood®
the taste of travelling.

Starkes und breit abgestütztes organisches Wachstum von 7.7%



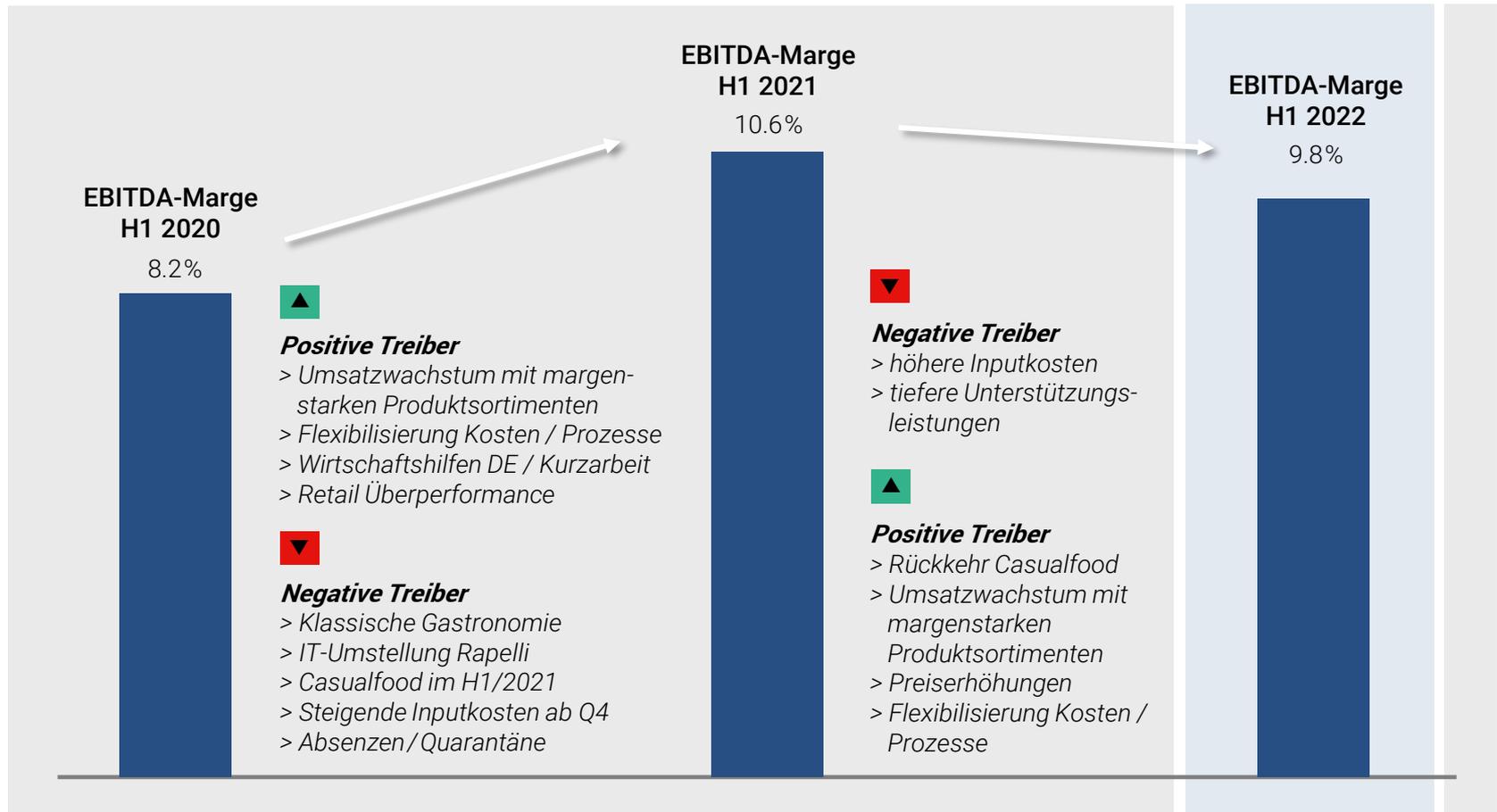
- Organisches Wachstum von +7.7%
 - Erneut positive Performance des Segments Convenience
 - Sehr gutes Wachstum des Segments International; zweistellige Entwicklung dank Neulistungen von Innovationen bei Culinor und sehr guten Umsätzen bei allen geöffneten Verkaufsstellen von Casualfood
 - Segment Refinement gesamthaft im Rahmen der Erwartungen
- Wechselkurseffekt von –1.8%

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in Mio. CHF	Januar – Juni 2022	Januar – Juni 2021	Δ in %
Nettoerlös	309.2	291.9	+5.9%
Warenaufwand / Bestandesänderung	-167.9	-162.0	
Bruttogewinn	141.3	129.9	+8.7%
in % vom Nettoerlös	45.7%	44.5%	+118 Bps
EBITDA	30.2	31.1	-2.7%
in % vom Nettoerlös	9.8%	10.6%	-86 Bps
Abschreibungen und Amortisationen	-12.8	-13.9	
EBIT	17.5	17.1	+2.0%
in % vom Nettoerlös	5.6%	5.9%	-22 Bps

- Steigerung der Bruttomarge um 118 Basispunkte auf 45.7%
 - *Haupttreiber sind das Wachstum mit margenstarken Sortimenten, Volumenwachstum mit Innovationen und vorausschauendes Einkaufsmanagement.*
- Preisverhandlungen werden mit Blick auf das Umfeld in höherer Kadenz geführt; Preisanpassungen konnten vereinbart und seit Mai schrittweise eingeführt werden.
- EBITDA erreichte trotz wesentlich tieferer coronabedingter Unterstützungsleistungen solide CHF 30.2 Mio., entsprechend einer EBITDA-Marge von 9.8%.
- Abnahme der Abschreibungen ist auf Wechselkurs- und Sondereffekte im Vorjahr zurückzuführen.

Haupteinflüsse EBITDA



Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	Januar – Juni 2022	Januar – Juni 2021	Δ in %
EBIT in % vom Nettoerlös	17.5 5.6 %	17.1 5.9 %	+2.0 % –22 Bps
Finanzertrag/Finanzaufwand	–1.9	–1.2	
Konzernergebnis vor Steuern in % vom Nettoerlös	15.5 5.0 %	15.9 5.5 %	–2.6 %
Ertragssteuern	–2.5	–2.4	
Minderheitsanteile	–0.1	–0.0	
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR in % vom Nettoerlös	13.0 4.2 %	13.5 4.6 %	–3.9 %

- Zunahme des Finanzaufwands (Abwertung EUR). Zinsbelastung gegenüber Vorjahr reduziert.
- Steuerquote von 16.1 % leicht über Vorjahresniveau (15.3%), aber innerhalb der mittelfristigen erwarteten Bandbreite von 15 % bis 19 %

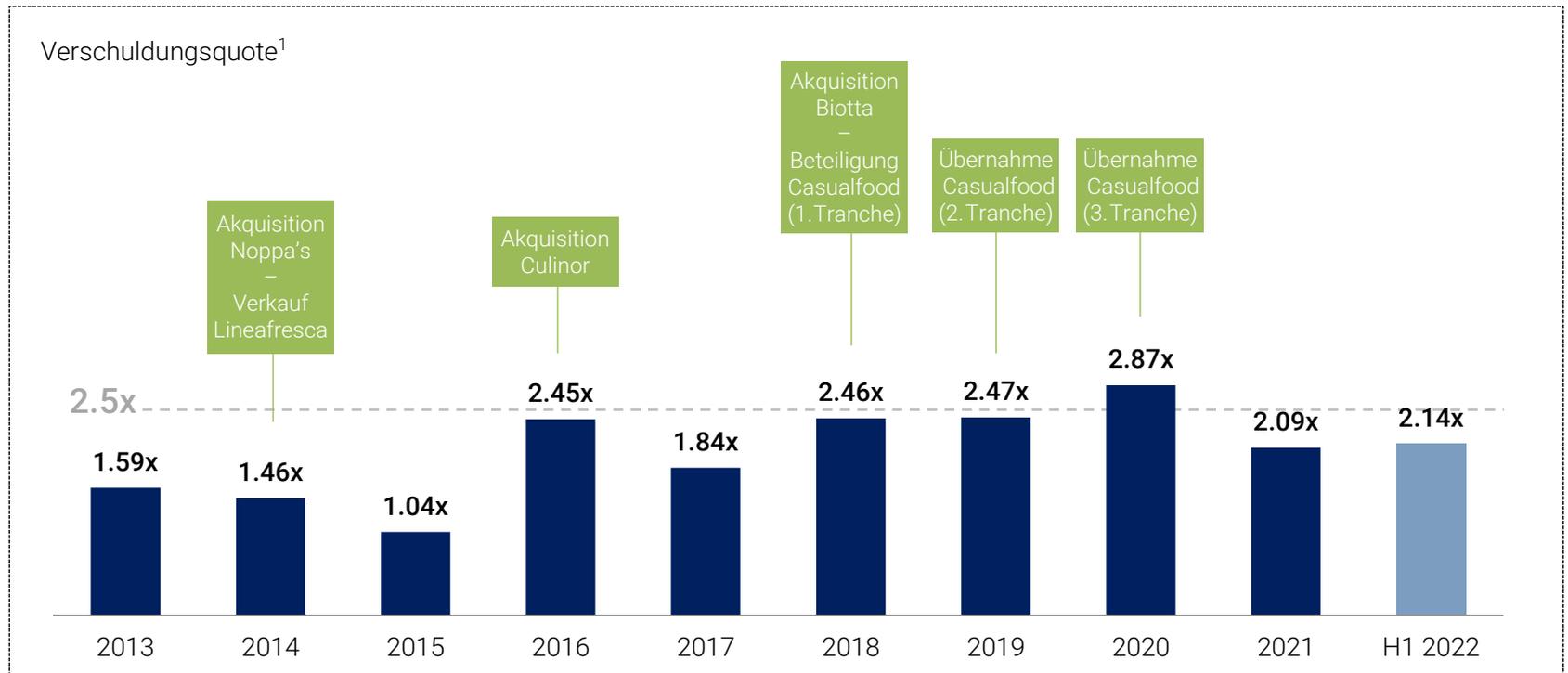
Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	30.06.2022		31.12.2021	
Umlaufvermögen	191.1	50.5%	185.3	49.1%
Sachanlagen	123.7		122.7	
Immaterielle Anlagen	59.2		64.8	
Finanzanlagen	4.2		4.2	
Total Aktiven	378.1	100.0%	377.1	100.0%

in Mio. CHF	30.06.2022		31.12.2021	
Fremdkapital	301.7	79.8%	296.8	78.7%
Eigenkapital	76.4	20.2%	80.3	21.3%
Total Passiven	378.1	100.0%	377.1	100.0%

- Vorübergehend höheres Umlaufvermögen (strategischer Lageraufbau).
- Eigenkapitalquote nach Goodwill-Verrechnung resultiert bei 20.2 % (Schattenrechnung inkl. Goodwill 36.6 %).

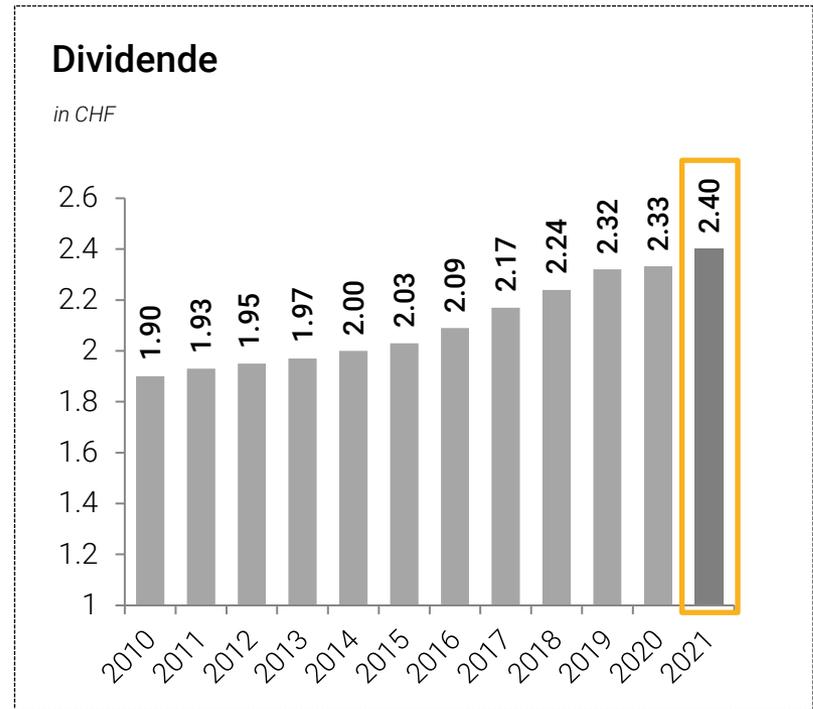
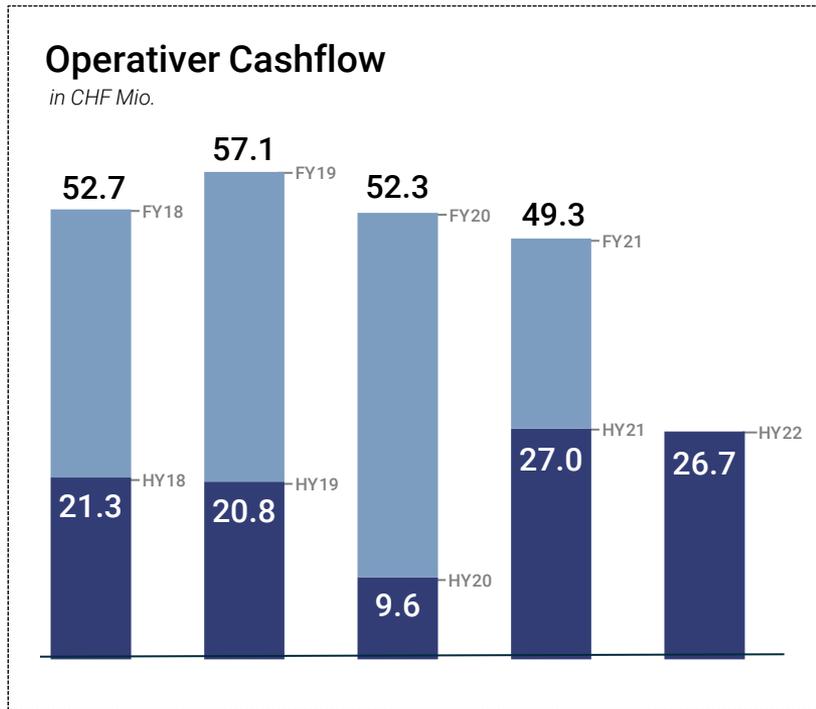
Verschuldungsquote



- Verschuldungsquote mit 2.14x weiterhin deutlich unterhalb des ORIOR Ziel-Niveaus von <2.5x
- Übernahme vierte und letzte Tranche an Casualfood (11 %) vorgesehen für September 2022
- Deleverage-Politik wird weiterhin konsequent fortgesetzt, mit klarem Ziel von <2.5x.

¹ 2013 – 2016 auf Basis IFRS

Operativer Cashflow und Dividende



- Operativer Cashflow auf Vorjahresniveau mit einer Cash Conversion von 88.5%

- Attraktive Dividendenpolitik mit stetiger Steigerung der absoluten Dividende
- Aktionariat: langfristig orientierte bedeutende Aktionäre

Ausblick ORIOR Gruppe

Generelle Einschätzung > Spürbare Normalisierung über gesamtes Geschäft ab Sommer 2022

- *Annahme, dass sich die Corona-Gesamtsituation und damit auch die Corona-Effekte kontinuierlich normalisieren:*
 - *Wesentlicher Erholungsschub in der klassischen Gastronomie ab Frühling*
 - *Spürbare Erholung der Reisegastronomie ab Sommer*
 - *Normalisierung der Corona-Effekte > Produkt- und Kanalmix, Schutzmassnahmen, Unterstützungsleistungen usw.*
- *Inputkosten: höhere Inputkosten über gesamtes Geschäftsjahr erwartet*

Umsatz > organisches Wachstum von 5.0 bis 7.5% erwartet (vorher: 4.0 bis 6.5%)

Wachstum insbesondere von den Segmenten International und Refinement sowie mit Plant-based-Produkten

- *Convenience mit erhöhter Nachfrage in den Produktbereichen Vegi/Vegan, Bio und Regionalität*
 - *Segment Convenience beeinflusst durch Umsatzreklassifizierung (Agentenumsätze) auf einem Handelsvolumen von rund CHF 4.0 Mio. sowie durch Umsatzverschiebung zu Refinement im Umfang von rund CHF 4.5 Mio. (Transfer gewisser Produktsortimente von Le Patron zu Rapelli im 2. Halbjahr 2022)*
- *Refinement mit starkem Wachstum dank Sortimentserweiterungen, Erholung der Gastronomie und von Rapelli*
- *International mit weiterem Wachstum Culinor Food Group und wesentlicher Erholung von Casualfood ab Sommer 2022*

in Mio. CHF	Guidance erhöht	Guidance FY 2022	FY 2021
Umsatz ORIOR Gruppe (vorher: CHF 639 bis 654 Mio.)		645 bis 660¹	614.1

¹ Bei gleichbleibenden Wechselkursen (Euro-Durchschnittskurs FY21: 1.0812)

Ausblick ORIOR Gruppe

EBITDA-Marge > Marge von $\geq 10\%$ erwartet, trotz steigender Inputkosten und Corona-Effekten

- Nachhaltiges und breit abgestütztes Wachstum mit guten Margen
- Erfolgte Flexibilisierung der Kosten und Prozesse mit weiterem kontinuierlich positivem Einfluss auf die Rentabilität
- Produktivitätssteigerungen u. a. dank Werksentwicklungsprojekten und Erweiterung Plant-based-Produktionskapazitäten
- Normalisierung der Corona-Effekte > Produkt- und Kanalmix, Schutzmassnahmen, Unterstützungsleistungen usw.
- Steigende Inputkosten, auch über Rohstoffe hinaus für Energie, Verpackung, Transport usw.

	Guidance bestätigt	Guidance FY 2022	FY 2021
EBITDA-Marge Gruppe		10.0 bis 10.3 %	10.4 %

	Guidance bestätigt	Guidance FY 2022	FY 2021
Steuerquote		15.0 bis 19.0 %	15.0 %

- Steuerquote in der erwarteten mittelfristigen Bandbreite

In Mio. CHF	Guidance bestätigt	Guidance FY 2022	FY 2021
CAPEX		29.0 bis 30.0	21.5

- CAPEX 2022 beinhaltet neben ordentlichen / operativen auch strategische Investitionen (Werksentwicklung).

Ausblick Segment Convenience

Umsatzverschiebung ins Segment Refinement; Like for like und Trendkategorien mit weiterem Wachstum

Positive Treiber:

- Food-Service-Kanäle mit guter Erholung und Kundenentwicklung > Event- und Catering-Bereich sehr positiv
- Normalisierung des Konsumverhaltens mit weiterer Verschiebung des Konsums ausser Haus
- Happy Vegi Butcher mit Elvetino unterwegs in der ganzen Schweiz
- Gute Entwicklung Biotta dank weiterer Leistungen von Innovationen und neuen Absatzkanälen > BioEnergy in Selecta, Vivitz neu im Bretzelkönig
- Upside Potenzial im Geflügel-Convenience dank Neulistungen und Innovationen.

Herausforderungen:

- Klassische Gastronomie grundsätzlich gut, aber limitiert aufgrund des Personalmangels; Gemeinschaftsgastronomie mit langsamer Erholung
- Eingeschränkte Rohstoffverfügbarkeiten und hohe Preise, insbesondere bei qualitativ hochstehenden und nachhaltigen Rohstoffen
- Inputkosten und Strom > Volatilität in den Preisen, den Verfügbarkeiten und in der vorgelagerten Wertschöpfungskette
- Umsatztransfer ins Segment Refinement



Ausblick Segment Refinement

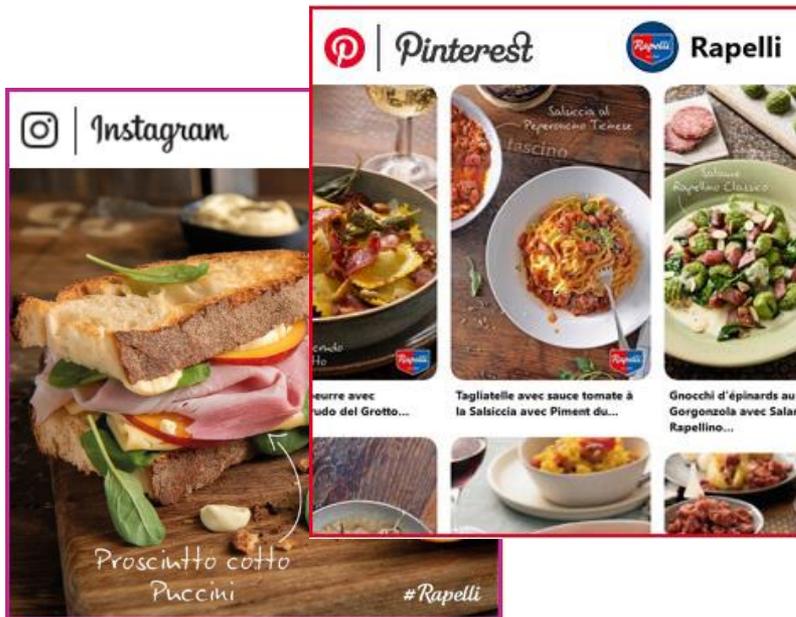
Gutes, von allen Kompetenzzentren getragenes, Wachstum

Positive Treiber:

- Sortimentserweiterungen: u.a. mit Innovationen in den Bereichen Bio, Regionalität, IP, Second Cut
- Klassische Gastronomie mit grundsätzlich guter Entwicklung > Normalisierung Weihnachten (Firmenessen udg.)
- Go-live der E-Commerce-Plattform von Rapelli
- Umsatzverschiebung aus der Schliessung eines kleineren Convenience-Standorts
- Umsatztransfer aus dem Segment Convenience

Herausforderungen:

- Klassische Gastronomie grundsätzlich gut, aber limitiert aufgrund des Personalmangels
- Fleischpreise teils anhaltend hoch und mit knappen Verfügbarkeiten (z.B. Geflügel, Rind, Bio, Regionalität), andere teils sehr tief (Überbestand Schwein CH)
- Kanalmix mit generell schwächerem Retail, auch bedingt durch weitere Normalisierung der Konsumgewohnheiten
- Inputkosten und Strom > Volatilität in den Preisen, den Verfügbarkeiten und in der vorgelagerten Wertschöpfungskette



Ausblick Segment International

Anhaltend starkes zweistelliges Wachstum, insbesondere dank sehr guter Reisegastronomie

Positive Treiber:

- Reisetätigkeit mit entsprechenden Umsätzen in der Reisegastronomie seit Juni über den Erwartungen; zusätzlich erfolgreiche Eröffnung von Terminal 2 im Flughafen Berlin
- Anhaltendes Wachstum dank Sortimentsausweitungen mit Innovationen in den neuen Absatzkanälen in den Beneluxstaaten
- Gesa profitiert weiterhin dank Positionierung in den Trendkategorien Bio und Nachhaltig

Herausforderungen:

- Herausforderndes Umfeld mit grossen Unsicherheiten, auch bei Privathaushalten und deren Haushaltsbudgets
 - > Hohe Inflationsraten
 - > Hohe Energiepreise
 - > Volatile politische Gesamtsituation
- Teils knappe Rohstoffverfügbarkeiten und wesentlich höhere Preise für hochstehende und nachhaltige Rohstoffe
- Hohe Inflationsraten mit Rückkopplungen auf Industrie; Spiess Europe mit Druck auf Premium-Produkten
- Massiv erhöhte Inputkosten (Energie/Gas, Milchprodukte, Fleisch, Transporte usw.)



ORIOR



EXCELLENCE IN FOOD

Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange	Aktienkurs per 12.08.2022	CHF 81.40
Valorennummer	11167736		
ISIN-Code	CH011 1677 362		
Ticker-Symbol	ORON		
LEI	50670020I84ZA17K9522		
UID	CHE-113.034.902		

Dividende	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011
Dividende pro Aktie in CHF	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00	1.97	1.95	1.93
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	3.0	0.4	3.6	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5	1.0	1.0	1.6

→ Im Rahmen der Strategie ORIOR 2025 wurde die attraktive Dividendenpolitik mit einer stetigen Erhöhung der absoluten Dividende als Ambition bestätigt.

Aktienkennzahlen		30.06.22	30.06.21	Bedeutende Aktionäre (Stand 12.08.2022)¹	
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	79.80	83.60	UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	10.02%
Jahreshöchst (Juli – Juni)	in CHF	98.70	87.20	Vontobel Fonds Services AG (CH)	5.6977%
Jahrestiefst (Juli – Juni)	in CHF	73.80	65.70	Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	5.431%
Börsenkapitalisierung	in Mio. CHF	522.1	544.9	Credit Suisse Funds AG (CH)	5.31%
Ergebnis pro Aktie verwässert	in CHF	1.98	2.07	Lombard Odier Asset Management SA (CH)	3.23%
Operativer Cashflow pro Aktie	in CHF	4.10	4.15		
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	11.41	10.10		
				Unternehmenskalender	
				08.03.23	Publikation Jahresergebnis / Geschäftsbericht 2022
				19.04.23	Generalversammlung

¹ Detaillierte Informationen zu den bedeutenden Aktionären finden sich auf S. 12 des Halbjahresberichts 2022.

Standorte ORIOR

ORIOR International



Culinor, Destelbergen (BE)
 Gekühlte Premium Fertigmenüs und Menükomponenten.



Vaco's Kitchen, Olen (BE)
 Cuisson Sous-Vide, Chefmahlzeiten, Menüs, Menükomponenten.



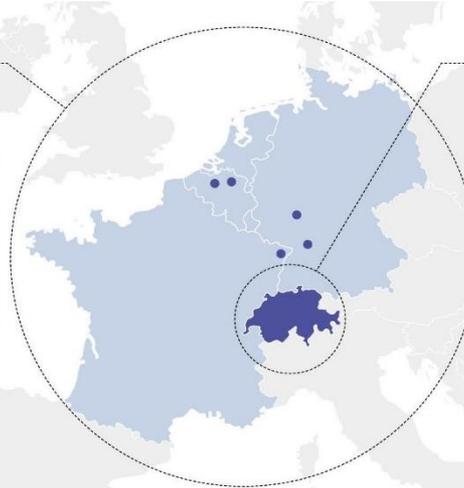
Gesa, Neuenstadt-Stein (DE)
 Biologische Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie.



Spiess Europe, Haguenau (FR)
 Plattform für Kommissionierung und Vertrieb.



Casualfood, Frankfurt (DE)
 To-Go-Genussinseln und Snack-Mobile für Menschen auf Reisen.



ORIOR Schweiz



Fredag, Root
 Geflügelspezialitäten, Fleisch-Convenience und Vegi/Vegan.



Rapelli, Stabio
 Charcuterie-Spezialitäten wie Salami, Rohschinken oder Coppa.



Le Patron, Böckten
 Pasteten und Terrinen, Fertigmenüs, Menükomponenten.



Albert Spiess, Schiers
 Bündner Spezialitäten wie Bündnerfleisch, Salsiz oder Rohessspeck.



Pastinella, Oberentfelden
 Frische, gefüllte und ungefüllte Pasta nach italienischer Art.



Möfag, Zuzwil
 Fürstenländer Spezialitäten wie Mostbröckli und Schinkenkreationen.



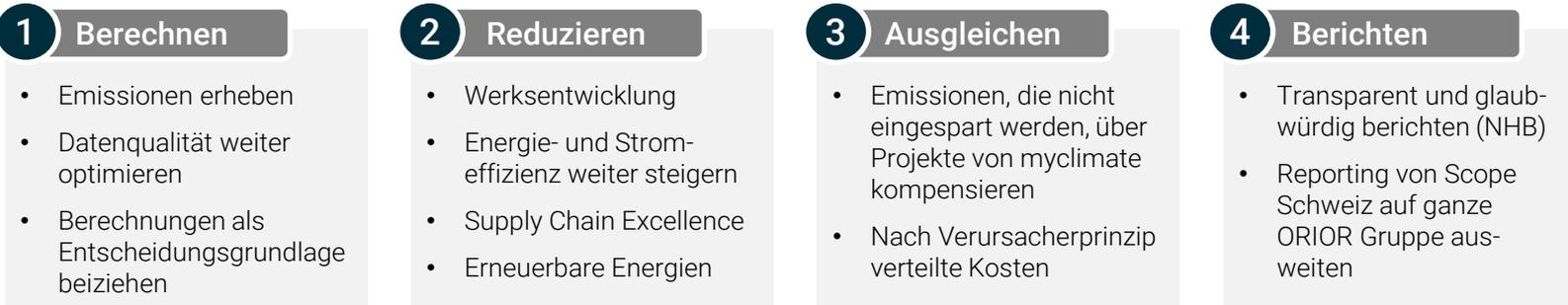
Biotta, Tägerwilen
 Naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.

ESG / Nachhaltigkeit bei ORIOR

Neues Klimaziel ORIOR Gruppe



Vier-Schritt-Vorgehen; wobei alle Schritte parallel angegangen und geführt werden



1. Nachhaltigkeit / ESG bei ORIOR

Mitgliedschaften und Ratings

Generelle Einschätzung

- Intensiver, regelmässiger Austausch
- Enorme Bewegung in Rating-Landschaft

Grundsatz: ESG-Ratings als Chance

- Aufnahme von Stakeholder-Anliegen
- Engagement für ESG-Themen mit Finanzmarktteilnehmern
- Orientierung zur Verbesserung unseres Nachhaltigkeitsmanagements
- Kritischer Austausch zu Fragen der Materialität

Herausforderungen hinsichtlich ESG-Ratings

- Unterschiedliche Rating-Ansätze und Wesentlichkeitsverständnisse
- Teils recht einseitige Betrachtung, Schwarz- weiss-Abhandlung > Engagement hilft
- Teils aufwändige Fragebogen und Informationslieferung

Derzeit im Fokus

MSCI ESG

- Rating AA
- Oberste 20%



ISS ESG

- Rating C–
- Hohe Transparenz
- Mittlere relative Performance



Inrate

- Rating B



CDP

- Erste Bewertung 2021
- Rating B
- Über Branchenwert



Vigeo

- «Limited Risk»

