

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

ORIOR orientiert über einschneidende strategische Massnahmen und präsentiert ein erstes Halbjahr 2025 gemäss Erwartungen

- ORIOR verabschiedet ein einschneidendes Massnahmenpaket für einen nachhaltigen strategischen Erfolg.
- Ziel ist es, die Verschuldung in den nächsten 18 Monaten mit Resultatverbesserungen und ausserordentlichen Erträgen, um einen hohen zweistelligen Millionenbetrag zu reduzieren.
- Das Halbjahresresultat 2025 entspricht den Erwartungen, wobei dank positivem Free Cash Flow die Nettoverschuldung abgebaut werden konnte.
- Die Guidance für das Geschäftsjahr 2025 wird präzisiert.

Die international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe ORIOR initiiert wegweisende und einschneidende Massnahmen: Albert Spiess wird über die nächsten zwölf Monate reorganisiert. Für das Kompetenzzentrum Culinor Food Group wurde die Prüfung aller strategischen Optionen – einschliesslich dem Verkauf dieser Geschäftseinheit – aufgenommen. Die Struktur der ORIOR Gruppe soll auch administrativ und organisatorisch verschlankt und vereinfacht werden. Das eingeleitete Massnahmenpaket fokussiert darauf, Schulden abzubauen, die Wettbewerbsfähigkeit und Marktposition zu stärken und die Organisationsstruktur zu vereinfachen. Gleichzeitig präsentiert ORIOR das Resultat zum ersten Halbjahr 2025, welches umsatzmässig leicht besser ist als erwartet, jedoch nach wie vor stark geprägt ist von den Einflüssen aus dem Geschäftsjahr 2024.

Schärfung der grundsätzlichen Ausrichtung

ORIOR hat eine vertiefte Analyse und Beurteilung der Situation und der zu erwartenden Marktentwicklungen vorgenommen. Die Ausrichtung der ORIOR Gruppe wird als grundsätzlich richtig angesehen, bedarf jedoch einer klaren Schärfung. Kern dieser Schärfung bildet die stärkere Fokussierung auf den Schweizer Markt. Im internationalen Geschäft wird das Augenmerk auf auserlesene Aktivitäten gesetzt. Die angestrebten Synergien mit dem belgischen Kompetenzzentrum Culinor konnten sich seit der Übernahme durch ORIOR im Jahr 2016 nicht realisieren lassen. Aus diesem Grundsatzgedanken heraus werden für Culinor alle strategischen Optionen, einschliesslich eines Verkaufs der Gesellschaft, geprüft. Die in Deutschland ansässige Biotta Schwestergesellschaft Gesa wird als strategisch wichtige Arrondierung angesehen und soll weiter ausgebaut werden. Auch der wachsende und profitable Bereich der Casualfood Outlets an europäischen Flughäfen wird weiterentwickelt. Die Beteiligung an der italienischen Premium-Pasta-Manufaktur Gaetarelli wird wie vorgesehen ausgebaut; sie wird die Entwicklung des Pastasortiments in der Schweiz und in Europa stärken.

Neuausrichtung des Segments Refinement

Das bedeutende Segment Refinement mit der seit längerem ungenügend profitablen Albert Spiess AG muss neu ausgerichtet werden. Der Druck auf die Profitabilität von Albert Spiess hat sich über die letzten Jahre durch die stark gestiegenen Rohstoffpreise, die nur teilweise weitergegeben werden konnten, und durch die 2024 notwendig gewordenen Lagerkorrekturen akzentuiert. Das Unternehmen ist in dieser Aufstellung nicht mehr zukunftsfähig.

Die Herstellung aller Albert Spiess Produkte, die keinen direkten Bezug zum Bündnerland haben, soll in den nächsten zwölf Monaten schrittweise zu Rapelli nach Stabio (TI) transferiert werden. In der Folge sollen der Produktionsstandort Schiers auf ein Minimum verkleinert sowie der Ganda-Direkt-Shop in Landquart geschlossen werden. Aus heutiger Sicht sind rund 90 der 130 in Schiers angestellten Mitarbeitenden von der Reorganisation direkt betroffen. Diese geplante Reorganisation ist einschneidend und fällt schwer. Sie erscheint jedoch notwendig, um die Kernproduktgruppe sowie die Marke Albert Spiess zu erhalten und auf ein zukunftsfähiges wirtschaftliches Niveau zurückzuführen. Für die betroffenen Mitarbeitenden soll zur Abfederung wirtschaftlicher und sozialer Nachteile ein Sozialplan erarbeitet werden. Für die Kunden wären diese Veränderungen geringfügig.

Vereinfachung der Gruppenstruktur

Um die administrativen und operativen Prozesse zu optimieren, Effizienzen zu gewinnen und Kosten zu sparen, wird die juristische Struktur der ORIOR Gruppe vereinfacht. Die entsprechenden Anpassungen erfolgen in den nächsten Monaten. Teil davon ist die im Zusammenhang mit der Reorganisation des Segments Refinement geplante Zusammenführung der Albert Spiess AG und der Rapelli SA zu einer Gesellschaft.

Wesentliche Reduktion der Verschuldung

Der Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Liegenschaften sowie Sale-and-lease-back von betrieblichen Liegenschaften werden weiter zum Schuldenabbau beitragen. Gleichzeitig konnten mit neuen Verträgen operativ wichtige Liegenschaften langfristig zu interessanten Konditionen gesichert werden. Der Verwaltungsrat erwartet zusammen mit den eingangs erwähnten Massnahmen innerhalb der nächsten 18 Monaten eine Reduktion der Verschuldung um einen hohen zweistelligen Millionenbetrag.

Durch die operativen Optimierungen und den Fokus auf die Schweiz sowie auf auserlesene europäische Aktivitäten verbleiben ausreichend Mittel zur Förderung des Wachstums und der Innovationskraft.

ORIOR ist überzeugt, dass die Gesamtheit der beschlossenen Massnahmen die Kapital- und Ertragskraft sowie die Wettbewerbs- und Marktposition, das Wachstumspotenzial und die Widerstandsfähigkeit nachhaltig stärken.

Halbjahresresultat 2025

Das Halbjahresresultat 2025 ist noch stark geprägt von den Auswirkungen des Geschäftsjahrs 2024. Die Nettoerlöse der ORIOR Gruppe schmäleren sich im 1. Halbjahr 2025 gegenüber der Vorjahresperiode um -2.9 % auf CHF 304.9 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 314.0 Mio.). Das organische Wachstum betrug -1.8 %, -0.6 % sind auf den Wechselkurseffekt und -0.5 % auf einen Divestitionseffekt zurückzuführen. Haupttreiber waren der Verkauf der Gastro-Depots von Albert Spiess sowie die Auswirkungen der Ausschreibungs- und Auftragsverluste aus dem Vorjahr. Diese Altlasten drückten zusammen mit den hohen Rohstoffkosten auch wesentlich auf die Rentabilität. Der EBITDA erreichte CHF 16.3 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 22.9 Mio.), entsprechend einer EBITDA-Marge von 5.4 % (1. Halbjahr 2024: 7.3 %).

Der Cash Flow aus Betriebstätigkeit verbesserte sich dank der Optimierung des Nettoumlaufvermögens deutlich und betrug CHF 16.0 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 13.0 Mio.). Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit reduzierte sich von CHF -26.2 Mio. im 1. Halbjahr 2024 auf CHF -5.2 Mio. Der Free Cash Flow verbesserte sich in der Folge markant auf CHF 10.7 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF -13.2 Mio.) und trug wesentlich zum Schuldenabbau bei.

Die Nettoverschuldung konnte auf CHF 173.3 Mio. (31.12.2024: CHF 181.4 Mio.) abgebaut werden, beträgt aber momentan immer noch unbefriedigende 5.2x EBITDA (adjusted). Sie lag damit per Stichtag deutlich über dem Zielniveau von < 2.5. Mit dem Bankensyndikat wurde eine Verlängerung des Kreditrahmenvertrags bis 30.09.2029 vereinbart; die Vertragsdokumentation ist in Ausarbeitung.

Das **Segment Convenience** mit den Kompetenzzentren Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta realisierte einen Nettoerlös von CHF 98.5 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 104.7 Mio.). Hauptgründe für diese Entwicklung sind die teilweise erst im 1. Halbjahr 2025 wirksam gewordenen Folgen der Ausschreibungsverluste aus dem Geschäftsjahr 2024. Positiv ist die generell gute Entwicklung in den Food-Service-Kanälen.

Das **Segment Refinement** mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag steigerte den Nettoerlös – trotz Devestitionseffekt von rund CHF –1.6 Mio. – um gute +3.4 % auf CHF 125.4 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 121.3 Mio.). Positiv hervorzuheben sind insbesondere die gute Entwicklung von Tessiner Charcuterie-Spezialitäten und Antipasti sowie des Sortiments von Möfag.

Das **Segment International** mit den Kompetenzzentren Culinor Food Group und Casualfood, der zur Biotta gehörenden Gesa sowie der Kommissionierungs- und Vertriebsplattform Spiess Europe realisierte gegenüber der starken Vorjahresvergleichsperiode einen Nettoerlös von CHF 95.0 Mio. (1. Halbjahr 2024: CHF 98.9 Mio.). Das organische Wachstum betrug –1.9 %, bedingt durch die leicht schwächere Performance der Culinor Food Group sowie von Casualfood; der Wechselkurs belastete mit zusätzlichen –2.1 %.

Kennzahlen der ORIOR Gruppe – 1. Halbjahr 2025

in TCHF	Jan–Jun 2025	Δ in %	Restated ¹ Jan–Jun 2024
Nettoerlös	304 865	–2.9 %	313 987
EBITDA	16 330	–28.7 %	22 888
<i>in % vom Nettoerlös</i>	5.4 %		7.3 %
EBITDA adjusted	16 330	–28.7 %	22 888
<i>in % vom Nettoerlös</i>	5.4 %		7.3 %
EBIT	4 076	–55.2 %	9 089
<i>in % vom Nettoerlös</i>	1.3 %		2.9 %
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR AG	1 337	–78.9 %	6 339
<i>in % vom Nettoerlös</i>	0.4 %		2.0 %
Cash Flow aus Betriebstätigkeit	15 963	+22.9 %	12 985
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	5.2x		3.2x
Eigenkapitalquote	9.5 %		19.5 %
Eigenkapitalquote inkl. Goodwill	26.4 %		34.5 %
ROCE	3.2 %		7.9 %
Börsenkapitalisierung am 30.06.	84 004		364 412
Durchschnittlicher Personalbestand (FTE)	2 099		2 183

¹ Restatement, siehe Anhang 2 im Halbjahresbericht 2025.

Ausblick

Im 2. Halbjahr 2025 werden einige der eingeleiteten Massnahmen abgeschlossen. Aufgrund des leicht besser als erwarteten organischen Wachstums im ersten Halbjahr 2025 und den vom Markt neu aufgenommenen Innovationen, wird die Umsatz-Guidance präzisiert auf –2 % bis –4 % statt wie bisher –4 % bis –6 %. Die geplante Reorganisation bei Albert Spiess dürfte die Effizienz kurzfristig beeinflussen (Transferkosten). Zudem werden leichte Verzögerungen bei den Neueröffnungen von Outlets an Flughäfen (Voreröffnungskosten) die EBITDA-Marge geringfügig beeinflussen. In der Folge erwarten wir eine EBITDA-Marge von zwischen 5.9 % und 6.3 % (zuvor zwischen 6 % und 6.4 %).

Mit den nun eingeleiteten Massnahmen werden wichtige und nötige Weichen für die Zukunft gestellt. Das operative Geschäft zeigt sich im Kern stabil; die klare strategische Ausrichtung wird dieses weiterentwickeln und stärken. Der Fokus bleibt weiterhin auf der Reduktion von Schulden, der Stärkung von Wettbewerbsfähigkeit und Marktposition und der Vereinfachung der Organisationsstruktur.

	Guidance 2025	2024
Organisches Wachstum	–2.0 % bis –4.0 %	0.5 %
<i>Zu konstanten Wechselkursen und nach Bereinigung um Akquisitionen / Devestitionen sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis</i>	(zuvor –4.0 % bis –6.0 %)	
Adj. EBITDA-Marge	5.9 % bis 6.3 %	6.2 %
<i>Ohne Aufwendungen aus Unternehmenstransaktionen und einmalige Aufwendungen</i>	(zuvor 6.0 % bis 6.4 %)	
CapEx	CHF 20 bis CHF 24 Mio. (unverändert)	CHF 37.4 Mio.

Dank

Ein grosser Dank geht an alle Mitarbeitenden der ORIOR Gruppe, welche den eingeschlagenen Weg mittragen und mitgestalten. Es ist kein einfacher Weg und es bedarf grosser Identifikation und tagtäglichem Engagement. Wir bedanken uns ebenfalls bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für die aufrichtige und geschätzte Zusammenarbeit. Nicht zuletzt gilt unser Dank auch unseren Aktionärinnen und Aktionären sowie den vielen treuen Konsumentinnen und Konsumenten unserer Spezialitäten.

Einladung zur Videokonferenz

Heute Donnerstag, 21. August 2025 um 07.30 Uhr, führen die Delegierte des Verwaltungsrats Monika Friedli-Walser und der CFO Sacha Gerber im Rahmen einer Teams-Videokonferenz durch das Halbjahresergebnis 2025 und die weiteren kommunizierten Veränderungen.

Teams-Videokonferenz in Englisch: Donnerstag, 21. August 2025, 07.30 Uhr (MESZ)

Bitte kontaktieren Sie uns, damit wir Ihnen die Einwahldetails zur Verfügung stellen können.

> investors@orior.ch

Download-Links

>> [Halbjahresbericht 2025](#)

>> [Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2025](#)

>> [Präsentation Halbjahresergebnis 2025](#)

>> [GRI-Nachhaltigkeitsbericht 2024](#)

>> [Bildergalerie für Medien](#)

Kontakt

Milena Mathiuet, Chief Corporate Affairs Officer

Telefon +41 44 308 65 13, E-Mail: milena.mathiuet@orior.ch

Investoren-Agenda

25. März 2026: Publikation Jahresergebnis und Geschäftsbericht 2025

4. Mai 2026: Generalversammlung der ORIOR AG

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe. Sie besteht aus regional stark verankerten Unternehmen, die mit ihren bekannten Marken und Produktsortimenten führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland halten. Das dezentrale Geschäftsmodell ermöglicht den einzelnen ORIOR Unternehmen eine auf ihre Mitarbeitenden und ihre Kunden ausgerichtete, individuell gelebte Kultur und Identität sowie einzigartige Produkt-, Marken- und Konzeptwelten. Was alle miteinander verbindet, sind die Leidenschaft für Kulinarik und Handwerkskunst, ein auf Trends und Bedürfnisse ausgerichteter Innovationsspirit, Unternehmertum sowie starke, gemeinsame Werte. Motivierte Mitarbeitende, die Freude an ihrer Tätigkeit haben und für sich und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen, sind der Schlüssel, um Ausserordentliches zu erreichen. Wir streben nach Einzigartigkeit und bester Qualität, um unsere Konsumentinnen und Konsumenten immer wieder mit genussvollen Erlebnissen zu überraschen und zu begeistern. Dafür steht unsere Vision: **Excellence in Food.**

ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362, LEI 5067 0020 I84Z A17K 9522). Weitere Informationen unter www.orior.ch.

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Medienmitteilung 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 2025», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.