

ORIOR GRUPPE MEDIENMITTEILUNG

Zürich, 1. März 2018

ORIOR mit strategisch und operativ gutem Geschäftsjahr; Einstieg in den Bio-Getränkereich

- Nettoerlös um 10.9% auf CHF 585.5 Mio. gesteigert.
- Auslandgeschäft (Culinor Food Group) übertrifft Erwartungen.
- Steigerung EBITDA um 12.1% auf CHF 57.7 Mio. verbunden mit Margenverbesserung sowie Verbesserung Reingewinn um 12.8% auf CHF 32.0 Mio.
- Übernahme der Mehrheit des Bio-Pioniers «Biotta» und damit Einstieg in die wachsende Premium-Nische von Bio-Getränken sowie weitere Stärkung des internationalen Geschäfts. Entsprechender Kauf von 65% der Aktien mit gleichzeitigem Übernahmeangebot für die restlichen Aktien.
- Antrag einer erneut höheren Dividende von CHF 2.17 je Aktie.
- Wechsel im Verwaltungsrat: Josef Ming wird als neues Mitglied für den Verwaltungsrat der ORIOR AG vorgeschlagen, Christoph Clavadetscher tritt nach über zehn Jahren zurück.

Strategisch und operativ gutes Geschäftsjahr 2017

Die im Frisch-Convenience-Bereich und in der Fleischveredelung führende Schweizer Lebensmittelproduzentin ORIOR präsentiert ein strategisch und operativ erfolgreiches Geschäftsjahr 2017; dies dank der erfolgreichen Akquisition der belgischen Culinor Food Group im September 2016 und der weiteren konsequenten Umsetzung der Strategie ORIOR 2020.

Die ORIOR Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2017 einen Nettoerlös von CHF 585.5 Mio. gegenüber CHF 527.7 Mio. im Vorjahr, was einer Steigerung von 10.9% entspricht. Die positiven Impulse aus den Initiativen und Massnahmen der Strategie ORIOR 2020 ermöglichten Verbesserungen entlang der wichtigsten Kennzahlen und stärkten damit die gesunde finanzielle Basis der Gruppe erneut. Trotzdem gelang es nicht, im Schweizer Geschäft zu wachsen. Bereinigt um den Akquisitionseffekt aus der Übernahme der Culinor Food Group und um Wechselkurseffekte, reduzierte sich der Gruppenumsatz gegenüber Vorjahr um -2.4%. Hauptgründe für diesen Rückgang sind das weiterhin herausfordernde Umfeld in der Schweiz mit hohem Preis- und Wettbewerbsdruck. Ein veränderter Portfoliomix konnte – zusammen mit Optimierungen bei den Beschaffungskosten, permanentem Arbeiten an Produktivitätssteigerungs-Massnahmen sowie der weiteren Reduktion von Ausschuss – die Bruttomarge um 88 Basispunkte auf 41.1% des Nettoumsatzes erhöhen. Der EBITDA steigerte sich gegenüber Vorjahr um 12.1% auf CHF 57.7 Mio. (Vorjahr CHF 51.5 Mio.), verbunden mit einer Margenverbesserung von 10 Basispunkten auf 9.9%. Gleichzeitig wurden die Investitionen in die Marken, in die Innovationsentwicklung und in den Vertrieb hoch gehalten. Der Reingewinn konnte um 12.8% auf CHF 32.0 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: CHF 28.4 Mio.), was einer Margenverbesserung von 9 Basispunkten auf 5.5% entspricht.

Der operative Cash Flow betrug gute CHF 55.7 Mio., und die Eigenkapitalquote erhöhte sich dank konsequentem Deleverage von 44.3% im Vorjahr auf gute 50.8%.

Ende August platzierte ORIOR erfolgreich eine Debut-Anleihe von CHF 110 Mio. mit einem Coupon von 0.625% und einer Laufzeit von 6 Jahren am Schweizer Kapitalmarkt. Damit werden die Finanzierungsquellen diversifiziert und die Grundlage für zukünftiges Wachstum weiter gestärkt.

Erneut höhere Dividende

Eine konstante und verlässliche Entwicklung der Dividende ist erklärtes Ziel von ORIOR. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2018, eine erneut höhere Dividende von CHF 2.17 je Aktie auszuzahlen. Dies entspricht der siebten Dividenderhöhung in Folge seit dem IPO im April 2010.

ORIOR Segmente

Das auf frische Convenience-Produkte spezialisierte Segment Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Le Patron und Pastinella erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von CHF 187.7 Mio. und damit einen Rückgang von -3.3% gegenüber dem Vorjahr (2016: 194.2 Mio.). Trotz deutlich besserem zweitem Halbjahr konnte das Segment Convenience die Erwartungen nicht vollends erfüllen. Hauptgründe für diese Entwicklung sind weiterhin der harte Wettbewerb und das anspruchsvolle Marktumfeld. Der EBITDA hingegen konnte dank der konsequenten Stärkung des Portfoliomix und des weiterhin hohen Fokus auf Effizienz und Kosten um gute 4.2 % auf CHF 26.3 Mio. gesteigert werden, was einer EBITDA-Marge von 14.0% entspricht (Vorjahr 13.0%). Positiv hervorzuheben sind neue Konzepte und Innovationen im Bereich Regionalität und Ultrafrische, die vegetarischen Spezialitäten sowie unter anderem auch das Pasta-Geschäft.

Das auf veredelte Fleischprodukte spezialisierte Segment Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag konnte in der Gesamtentwicklung die Erwartungen nicht erfüllen. Der Nettoumsatz beträgt CHF 290.2 Mio. und ist damit -2.9% tiefer als im Vorjahr (2016: CHF 298.8 Mio.). In der Folge reduzierte sich der EBITDA um -8.4% auf CHF 20.6 Mio. (Vorjahr CHF 22.5 Mio.), was einer Marge von 7.1% gleichkommt. Trotz starken Innovationen, gutem Wachstum mit den Marken und neuen Konzepten gelang es nicht, den Aktions- und Preisdruck, die hohen Rohmaterialkosten sowie die Konsolidierungen im Markt wettzumachen. Highlights sind die gute Performance der Marke «Rapelli», auch dank der erneut höheren Marketinginvestitionen, sowie die erfolgreiche Lancierung diverser Snack-Spezialitäten, so zum Beispiel die My Energy Beef Sticks von Albert Spiess.

Das Segment International umfasst alle unsere Aktivitäten ausserhalb der Schweiz, wobei dieses Segment massgeblich von der Culinor Food Group in Belgien geprägt wird. ORIOR International erzielte in der Berichtsperiode einen Nettoerlös von CHF 124.7 Mio. und damit einen Zuwachs von 134.4% gegenüber dem Vorjahr (2016: CHF 53.2 Mio.). Der strategisch wichtige Schritt nach Europa ist gelungen: Culinor Food Group übertraf – wie bereits im ersten Halbjahr 2017 – die Erwartungen. Bereinigt um den Akquisitionseffekt der Culinor Food Group sowie um Wechselkurseffekte, erreichte das Segment dank guter Entwicklung des Exports von Bündnerfleisch ein organisches Wachstum von 1.6%. Der Bereich Export konnte im Berichtsjahr leicht zulegen, dank neuer Absatzkanäle und, damit verbunden, gesteigerter Absätze von Bündnerfleisch.

Weitere Ziele der Strategie ORIOR 2020 erreicht

Die konsequente Umsetzung der Strategie ORIOR 2020 wurde auch 2017 vorangetrieben. Anfang Jahr wurde ein Leiter Supply Chain Excellence eingesetzt, um die gruppenweiten betrieblichen Abläufe und Prozesse sowie die Investitionen in neue Anlagen weiter zu optimieren. Gleichzeitig wird der übergreifende Austausch und das Teilen von Wissen institutionalisiert, gefördert und genutzt. Das allgegenwärtige Thema Digitalisierung geht auch an ORIOR nicht vorbei und wird in diversen Bereichen vorgebracht. So wurde im Geschäftsjahr 2017 mit der Umstellung auf ein automatisches Rechnungssystem

begonnen, es wurden SAP-Schnittstellen optimiert und erneut Investitionen in die gruppenweite Vereinheitlichung der IT-Infrastruktur getätigt. Ein weiterer wichtiger Schritt konnte in Sachen Nachhaltigkeitsberichterstattung getan werden: Das Management hat sich Ende 2017 für die Realisierung eines Nachhaltigkeitsreports gemäss des international anerkannten Standards GRI (Global Reporting Initiative) ausgesprochen.

Kennzahlen der ORIOR Gruppe – Geschäftsjahr 2017

in TCHF	2017	Δ in %	2016
Nettoerlös	585'485	+10.9%	527'738
EBITDA	57'687	+12.1%	51'450
EBITDA in % vom Nettoerlös	9.9%		9.7%
EBIT	39'195	+11.5%	35'157
EBIT in % vom Nettoerlös	6.7%		6.7%
Reingewinn	32'008	+12.8%	28'377
Reingewinn in % vom Nettoerlös	5.5%		5.4%
Dividende je Aktie in CHF	2.17		2.09

Einstieg in den Bio-Getränkereich

ORIOR übernimmt mit 65% die Mehrheit des auf naturrein belassene biologische Gemüse- und Fruchtsäfte spezialisierten Pioniers Thurella AG. Das Produkt- und Markenportfolio von Thurella umfasst starke Konzepte unter den Marken «Biotta» – führende Schweizer Bio-Säfte, «Traktor» Bio-Smoothies, «Vivitiz» Bio-Eistees und «C-ICE». Mit dieser Übernahme stärkt ORIOR ihre Position über den klassischen Lebensmittelbereich hinaus in einer wachsenden Premium-Nische von Bio-Getränken im In- und Ausland.

Die entsprechenden Aktienkaufverträge zur Übernahme der Mehrheit wurden am 28. Februar 2018 mit den Hauptaktionären der Thurella AG unterzeichnet. Gleichzeitig unterbreitet ORIOR den weiteren Aktionärinnen und Aktionären ein Angebot für die Übernahme der restlichen sich im Publikum befindenden Aktien. Das Angebot von CHF 150 pro Aktie, abzüglich der Dividende von CHF 2.00 pro Aktie für das Geschäftsjahr 2017, die an der ordentlichen Generalversammlung der Thurella AG vom 26. April 2018 voraussichtlich beschlossen wird, entspricht dem gleichen Preis, den ORIOR für die Übernahme der Mehrheit den Hauptaktionären bezahlt.

Für den Verwaltungsrat und das Management der Thurella AG ist ORIOR die Wunsch-Eigentümerin. Die zwei Unternehmen verbindet sowohl das Traditionsdenken mit starken Schweizer Wurzeln als auch die kulturellen Werte; beide sind Kategorie-Pioniere mit grosser Innovationskraft, höchstem Anspruch auf Kulinarik und Qualität, ausgeprägter Kompetenz in der Nische und einzigartigem Unternehmergeist. ORIOR ermöglicht der innovativen Bio-Getränkegruppe, sich als eigenständiges Kompetenzzentrum im In- und Ausland erfolgreich weiterzuentwickeln. Der Verwaltungsrat der Thurella AG unterstützt die Übernahme und das Angebot an die Publikumsaktionäre einstimmig und empfiehlt den Aktionärinnen und Aktionären, das Angebot anzunehmen.

Heute vereint das Ostschweizer Unternehmen die Spezialitätenhersteller Biotta AG in Tägerwilen sowie Gesa Gemüsesaft GmbH im deutschen Neuenstadt-Stein unter einem Dach. Die Traditionsmarke «Biotta» steht für feinste biologische Gemüse- und Fruchtsäfte aus 100% naturbelassenen Rohstoffen – ohne Zusatz von Zucker, Farbstoffen oder Konservierungsmitteln. Neben den seit 60 Jahren bekannten Produkten «Biotta Classic» und «Biotta Pur» umfasst das Angebot von rund 30 Natursäften auch trendige Kreationen wie «Biotta

Smoo'tea», «Biotta Veggies» und «Biotta Bio-Energy». «Mehr Natur geht in keine Flasche», verspricht Biotta. In ihrer Manufaktur am Bodensee verwandelt sie Gemüse und Früchte in immer wieder überraschende und genussvolle Kreationen und liefert diese in rund 30 Länder rund um den Globus. Ebenfalls zum Portfolio gehören die leichten und erfrischenden «Vivitz»-Eistees, der etwas andere Eistee «C-Ice» und die unkonventionellen Schweizer Kult-Bio-Smoothies «Traktor». Bei Gesa in Neuenstadt-Stein werden hochstehende, aus biologischen Rohstoffen bestehende Gemüsesäfte für die Getränke- und Lebensmittelindustrie hergestellt und in ganz Europa vertrieben.



Das Produkt- und Markenportfolio mit starken Marken und innovativen Konzepten sowie der tief verankerte Pioniergeist und die einzigartige Unternehmenskultur passen perfekt zur strategischen Ausrichtung von ORIOR. Mit dieser Übernahme stärkt ORIOR ihre Position über den klassischen Lebensmittelbereich hinaus in einer wachsenden Premium-Nische von Bio-Getränken im In- und Ausland.

Die Finanzierung der Übernahme erfolgt durch verfügbare flüssige Finanzmittel sowie eine bestehende Kreditlinie. ORIOR beabsichtigt zudem, das Eigenkapital unter Ausnutzung von genehmigtem Kapital zu erhöhen.

Im Rahmen der Transaktion werden nicht operative Grundstücke der Thurella AG in eine neue Immobiliengesellschaft abgespalten, deren Aktien vor Vollzug des Angebots als Sachdividende an die Aktionäre der Thurella AG ausgeschüttet werden. Diese neu geschaffene Immobiliengesellschaft ist nicht Gegenstand des Angebots. Das Angebot wird voraussichtlich am 26. März 2018 mit einem Angebotsprospekt veröffentlicht. Die Angebotsfrist beginnt voraussichtlich am 26. März 2018 und endet am 24. April 2018. Die darauffolgende Nachfrist dauert voraussichtlich vom 26. April 2018 bis 11. Mai 2018. Mit dem Vollzug der Transaktion wird Mitte Mai 2018 gerechnet. Die detaillierten Angaben zum Angebot werden im Angebotsprospekt veröffentlicht.

Veränderung im Verwaltungsrat

Christoph Clavadetscher, langjähriges Mitglied des Verwaltungsrats der ORIOR AG, wird sich an der kommenden Generalversammlung vom 12. April 2018 nicht für die Wiederwahl zur Verfügung stellen. Während über zehn Jahren hat Christoph Clavadetscher ORIOR erfolgreich begleitet und mit seinem Wirken geprägt. Die gesamte ORIOR spricht ihm dafür ihren grossen Dank aus.

Der Verwaltungsrat der ORIOR AG beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2018, den Innerschweizer Josef Ming (Jahrgang 1958) als neues Mitglied des Verwaltungsrats zu wählen. Josef Ming ist Senior Partner bei der weltweit tätigen Beratungsfirma Bain & Company und spezialisiert auf die Bereiche Konsumgüter, Einzelhandel sowie Industriegüter und -dienstleistungen.

Ausblick

Die Rahmenbedingungen in der Schweiz bleiben anspruchsvoll: Die Absatzsituation dürfte sich etwas entspannen, der Preis- und Wettbewerbsdruck hingegen hoch bleiben. Die Märkte von ORIOR International bieten zusätzliches Potenzial für Wachstum. Die Initiativen und Massnahmen rund um die Strategie ORIOR 2020 stehen weiterhin im Fokus. Ganz oben auf der Agenda sind die Entwicklung von weiteren Innovationen, Konzepten und Dienstleistungen sowie die Stärkung der Marken. Parallel dazu werden die gruppenweiten Projekte zur Stärkung der Agilität und zur Erhöhung der Leistungsfähigkeit und Effizienz vorangetrieben. In Summe sind wir zuversichtlich, dass wir auch 2018 wieder eine Wertsteigerung für unsere Stakeholder realisieren können.

Einladung zur Telefonkonferenz

Heute Donnerstag, 1. März 2018, 10.00 Uhr, erläutert das Management im Rahmen einer Telefonkonferenz das Jahresergebnis 2017. Wir laden Sie herzlich ein, daran teilzunehmen.

Bitte wählen Sie sich dazu wie folgt ein: Telefon: +41 58 262 07 11.

Nennen Sie bitte Ihren Namen und Ihr Unternehmen. Der PIN-Code lautet: 892827.

Download Links:

Geschäftsbericht 2017: <http://investor.orior.ch/Finanzberichte>

Präsentation Jahresergebnis 2017: <http://investor.orior.ch/Praesentationen>

Kontakt

Milena Mathiuet, Leiterin Corporate Communication & IR

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

Investoren-Agenda

12. April 2018: Generalversammlung

22. August 2018: Publikation Halbjahresergebnis und Halbjahresbericht 2018

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Lebensmittelproduzentin, die Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut. Die auf Frisch-Convenience und Fleischveredelung spezialisierte Gruppe hält führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland. Mit Rapelli, Ticinella, Albert Spiess, Fürstentländer Spezialitäten, Fredag, Pastinella, Le Patron, Culinor und Vaco's Kitchen verfügt ORIOR über ein Portfolio von etablierten Unternehmen und bekannten Marken.

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

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

Im Geschäftsjahr 2017 erzielte die ORIOR Gruppe mit rund 1600 Mitarbeitenden einen Nettoerlös von CHF 585.5 Mio. 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