

ORIOR
PREMIUM FOOD

ORIOR GRUPPE GESCHÄFTSBERICHT 2010



EXCELLENCE IN FOOD

Umschlag-Innenseite

ORIOR im Überblick/Die ORIOR Gruppe

2

Aktionärsbrief

4

Interview

6

Innovation

8

ORIOR Refinement

14

ORIOR Convenience

20

ORIOR Corporate, Export und Logistik

26

Corporate Governance

47

Corporate Responsibilities

53

Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

119

Jahresrechnung ORIOR AG

129

Aktieninformationen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir freuen uns, Ihnen den ersten Geschäftsbericht der ORIOR AG nach dem Börsengang der Gesellschaft im April 2010 vorzulegen. ORIOR hat ihre ehrgeizigen Ziele erreicht und kann einen Rekordabschluss präsentieren. Die strukturellen Veränderungen im schweizerischen Detailhandel und der sich gegenüber dem Schweizer Franken abschwächende Euro führten im vergangenen Jahr zu einem weiter zunehmenden Druck auf die Preise. Dies hatte zur Folge, dass der schweizerische Lebensmittelmarkt wertmässig betrachtet stagnierte. In diesem schwierigen Umfeld kann sich die von ORIOR erzielte Steigerung der konsolidierten Nettoerlöse um 1% auf die neue Rekordmarke von CHF 505.5 Mio. sehen lassen. Ebenso erfreulich ist die weitere Verbesserung der Ertragskraft von ORIOR, wie sie in der Zunahme des EBITDA um 3.8% auf CHF 54.2 Mio. zum Ausdruck kommt. Dies obwohl das Ergebnis im Zusammenhang mit der Kotierung an der SIX Swiss Exchange durch einmalige Kosten belastet wurde.

Bestätigung der Unternehmensstrategie

Die positive Gesamtentwicklung des Unternehmens bestätigt unsere auf den drei Segmenten Convenience, Refinement und Corporate, Export und Logistik bzw. auf den entsprechenden Kompetenzzentren und Marken aufgebaute Nischen-Strategie. Das Frisch-Convenience-Segment konnte seine Nettoerlöse um 1.4% auf CHF 202.3 Mio. steigern, die EBITDA-Marge von 14.8% im Vorjahr auf neu ausgezeichnete 15.6%. In einem rückläufigen Fleischmarkt konnte das Segment Refinement mit CHF 300.5 Mio. den Vorjahresumsatz halten und damit nicht nur weiter Marktanteile gewinnen, sondern auch die EBITDA-Marge von 8.3% auf 8.5% steigern. Dank einer starken Entwicklung der Exporte konnte das Segment Corporate, Export und Logistik seinen Umsatz um mehr als 10% auf CHF 29.4 Mio. erhöhen. Der Exportumsatz hat zwar nach wie vor einen geringen Anteil am Gesamtumsatz, wuchs aber 2010 mit einem Plus von über 25% (in Euro) erneut weit überdurchschnittlich. Der Reingewinn hat im Vergleich zum Vorjahr um 12.4% auf CHF 26.9 Mio. zugenommen. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung 2011 die Auszahlung einer Dividende von CHF 1.90 pro Aktie beantragen. Die Auszahlung erfolgt aus der Reserve aus Kapitaleinlagen und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer. Die Ausschüttung von knapp 42% entspricht damit der definierten Dividendenpolitik, welche eine Ausschüttungsquote von rund 40% des Reingewinns vorsieht.

Innovationsfähigkeit, Kosteneffizienz und Weiterbildung als Erfolgsfaktoren

Entscheidend zur Gesamtentwicklung von ORIOR beigetragen haben drei Faktoren, nämlich die im ganzen Unternehmen geförderte Innovationsfähigkeit, die segmentübergreifenden permanenten Wertsteigerungsinitiativen und eine hoch motivierte Führung und Belegschaft. Innovationen waren und sind die Treiber unseres Geschäftes. Alle Kompetenzzentren haben in ihren Bereichen auch im vergangenen Jahr zahlreiche Neuentwicklungen auf den Markt gebracht. Die weiterhin gut gefüllte Innovations-Pipeline wird auch 2011 sowohl im Convenience- wie im Refinement-Segment zusätzliche Wachstumsimpulse geben. Dies trifft auch auf unsere erfolgreichen Food Service-Konzepte für die Gastronomie zu, welche eine überdurchschnittliche Entwicklung verzeichnen. Während die Innovationen nicht nur die Treiber unseres Wachstums sind, sondern auch wesentlich zur

Die positive Gesamtentwicklung des Unternehmens bestätigt unsere Strategie

Stärkung unserer Marken beitragen, zielen die Wertsteigerungsinitiativen insbesondere auf die Verbesserung der Prozesse und damit letztlich auf die Stärkung der Erträge ab. Diese Initiativen sind angesichts des anhaltenden Preisdrucks unerlässlich, um die Erwartungen der Konsumenten nach qualitativ hochwertigen Produkten zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis erfüllen zu können. Nicht nur hoch motivierte, sondern auch gut ausgebildete und mit den neuesten Entwicklungen vertraute Mitarbeitende sind Voraussetzung, um im wettbewerbsintensiven Lebensmittelgeschäft erfolgreich zu sein. Schritt für Schritt bauen wir aus diesem Grunde die interne Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter aus. Das Ziel ist eine eigentliche «ORIOR-University». Damit wollen wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeitenden über jenen aktuellen Wissensstand verfügen, der sie dazu befähigt, ihren Job überdurchschnittlich gut zu machen.

Mit Zuversicht in die Zukunft

Die Entwicklung der Märkte ist zwar mit einer Reihe von Unsicherheiten behaftet, insbesondere soweit diese Entwicklung von wirtschafts- und finanzpolitischen Faktoren abhängt. Wir gehen davon aus, dass die Konjunktur in der Schweiz stabil bleibt, rechnen jedoch mit steigenden Beschaffungskosten bei Rohstoffen und Energie und mit einem anhaltend intensiven Preiskampf im schweizerischen Detailhandel. Aktuelle Beispiele zeigen zudem, dass die Konsolidierung in der Lebensmittel- und Verpflegungsindustrie weiter geht. Dies stellt eine Herausforderung dar, eröffnet aber erfahrungsgemäss auch viele neue Chancen für leistungsfähige und innovative Marktteilnehmer wie ORIOR. Für ORIOR sind wir deshalb in der Einschätzung des Jahres 2011 vorsichtig optimistisch. Unsere gut positionierten Markenprodukte und die zahlreichen Innovationen werden unser Wachstum stützen und die laufenden Wertsteigerungsinitiativen

werden weiterhin zur Erhöhung unserer Kosteneffizienz beitragen. Vorbehältlich unvorhersehbarer Entwicklungen sind wir überzeugt davon, uns umsatz- und ertragsmässig erneut verbessern zu können.

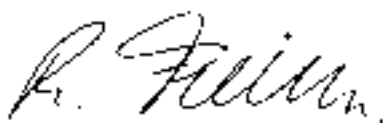
Unsere Markenprodukte und Innovationen werden unser Wachstum stützen

Gut abgestimmte Nachfolgeregelung

Auf den Zeitpunkt der diesjährigen Generalversammlung hin findet auf oberster Führungsebene ein gut abgestimmter Führungswechsel statt. Rolf U. Sutter (56), langjähriger CEO und Delegierter des Verwaltungsrats, wird nach zwölf Jahren an der Spitze von ORIOR, nach einer Jahr für Jahr positiven Umsatz- und Ertragsentwicklung und nachdem

eine überzeugende Nachfolgeregelung erfolgen kann, auf den 30. April 2011 als operativer Leiter von ORIOR zurücktreten. Er wird dem Verwaltungsrat der Gesellschaft weiterhin zur Verfügung stehen und sich inskünftig primär auf strategische Themen und Projekte fokussieren. Der Verwaltungsrat beabsichtigt, Rolf U. Sutter an der konstituierenden Sitzung nach der diesjährigen Generalversammlung anstelle des aus dieser Funktion zurücktretenden Vorsitzenden Rolf Friedli zum Verwaltungsratspräsidenten der Gesellschaft zu wählen. Rolf Friedli bleibt Mitglied des Gremiums und es ist vorgesehen, dass er das Vize-Präsidium übernimmt. Als Nachfolger von Rolf U. Sutter hat der Verwaltungsrat den langjährigen und erfolgreichen Leiter der Geschäftsbereiche Pastinella und Fredag, Remo Hansen, gewählt. Remo Hansen verfügt über grosse Erfahrungen im Bereich Lebensmittel- und Detailhandel und ist seit zehn Jahren Mitglied des Management Board von ORIOR. Er wird seine neue Aufgabe per 1. Mai 2011 antreten. Der Verwaltungsrat schätzt sich glücklich, dass mit Remo Hansen ein erfolgreicher, kompetenter und mit ORIOR bestens vertrauter Nachfolger aus den eigenen Reihen die operative Führung der Gruppe übernimmt. Mit Rolf U. Sutter als zukünftigem Präsidenten der Gesellschaft ist die Kontinuität in der Führung und Weiterentwicklung des Unternehmens auf ideale Weise gewährleistet.

Wir danken allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren grossen Einsatz in einem ereignisreichen Jahr und für ihre Identifikation und ihr Engagement für ORIOR. Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Loyalität. Wir werden auch weiterhin alles daran setzen, Ihre Erwartungen zu erfüllen.



Rolf Friedli
Präsident des Verwaltungsrats



Rolf U. Sutter
CEO und Delegierter des Verwaltungsrats

Convenience ist im positiven Sinne eine «never ending story»!



Rolf Friedli
1961
Präsident des Verwaltungsrates
Im Verwaltungsrat seit 2006



Rolf U. Sutter
1955
CEO
im Unternehmen seit 1999
Delegierter des Verwaltungsrats
Im Verwaltungsrat seit 2006

Interview mit Rolf Friedli, Präsident des Verwaltungsrats, und Rolf U. Sutter, CEO und Delegierter des Verwaltungsrats der ORIOR AG.

Warum haben Sie den Schritt an die Börse gewagt?

Rolf Friedli: Wir haben ORIOR als Mehrheitsaktionär jahrelang begleitet. Das Geschäftsmodell, die erfolgreiche Entwicklung der Gesellschaft über die letzten Jahre und das starke Management haben uns überzeugt. ORIOR war reif, den Schritt zur Publikumsgesellschaft zu machen. Dieser solide Titel wird den Aktionären auch in Zukunft viel Freude bereiten.

War der Zeitpunkt des IPOs nicht etwas gewagt?

Rolf Friedli: Nein. Trotz den letztes Frühjahr etwas verunsicherten Märkten waren wir überzeugt von der Qualität von ORIOR und vom Interesse der Anleger. Das hat sich durch den erfolgreichen Börsengang auch bestätigt, übrigens einer der ganz wenigen «echten», d.h. mit einer Kapitalerhöhung verbundenen IPOs des letzten Jahres!

Das Umsatzwachstum 2010 ist doch eher bescheiden.

Rolf U. Sutter: Wir gingen immer davon aus, dass 2010 aufgrund einer faktischen Minussteuerung, eines weitgehend stagnierenden Lebensmittelmarktes und eines schwachen Euro kein ausgeprägtes Wachstumsjahr werden wird. Das erzielte Umsatzwachstum entspricht unseren Erwartungen. Im Übrigen ist uns primär qualitatives Wachstum wichtig, das wir mit unserer permanent gut gefüllten Innovations-Pipeline auch absichern können.

Der Export ist noch sehr klein. Wann wird ORIOR Auslandmärkte energischer angehen?

Rolf U. Sutter: Wir exportieren noch nicht lange. Und wir tun es vorsichtig, nämlich ausschliesslich mit sogenannten «Speerspitzen», mit Nischenprodukten, die einzigartig sind, und mit gut positionierten Markenprodukten. Der Erfolg bestätigt diese Strategie: Wir wachsen jeden Monat zweistellig gegenüber dem Vorjahr. Dieser sorgfältige Aufbau des Exportgeschäftes,

«Die ORIOR Aktie ist ein solider Titel und wird den Aktionären auch in Zukunft viel Freude bereiten.»

Rolf Friedli

mit dem wir die Kosten und Risiken im Griff behalten, wird weiterhin unsere Devise sein. Natürlich würden ausländische Partnerschaften oder eine massvolle Akquisition neue Perspektiven eröffnen, aber für diesen Schritt müssen unsere festgelegten Kriterien erfüllt sein. Das war bisher bei den von uns evaluierten Möglichkeiten noch nicht der Fall.

Die Wirtschaftsprognosen für 2011 zeigen geringes Wachstum und grosse Unsicherheit in der Entwicklung des Eurolandes und dessen Währung. Wird ORIOR darunter leiden?

Rolf Friedli: Als vorläufig noch wenig exportorientiertes Unternehmen ist ORIOR von der Schwäche des Euro wenig betroffen. Das Unternehmen hat sich zudem selbst in den Jahren der Finanzkrise stark weiterentwickelt. Sogar Rekordergebnisse konnten erreicht werden. Natürlich werden auch wir kleinere Fortschritte machen, sollte der Konsum wirklich stagnieren. Wir sind jedoch mit unserer Produktpalette breit aufgestellt und mit unseren Kompetenzen haben wir die Fähigkeit, uns schnell neuen Kundenbedürfnissen anzupassen.

ORIOR ist stark rohstoffabhängig. Die verhältnismässig tiefen Rohstoffpreise, vor allem Fleisch, zeigten in den letzten Wochen steigende Tendenzen. Wird das die Marge der Gruppe nicht schmälern?

Rolf U. Sutter: Im Frische-Bereich sind wir stets Rohstoffpreisschwankungen ausgesetzt. In der Regel können wir die Preise aber ziemlich kurzfristig anpassen. Im Refinement-Segment ist die Planung elementar, da haben wir grosse

Erfahrung. Für alle Segmente gilt schliesslich, dass der Konsument den Preis akzeptiert, wenn das Produkt innovativ ist und qualitativ überdurchschnittlich viel bietet.

Wie entwickelt sich die Food Industrie, respektive der Mega-Trend Convenience in den nächsten Jahren?

Rolf U. Sutter: ORIOR ist im Frische-Bereich (kurze Haltbarkeit) und in der Veredelung von traditionellen, hochwertigen Fleischprodukten tätig. Ich erachte das Potenzial in diesen Bereichen als noch lange nicht ausgereizt. Convenience ist im positiven Sinne eine «never ending story». Produkte werden neu erfunden und Konsumenten mit sich verändernden

«Das Potenzial im Frische-Bereich und in der Veredelung hochwertiger Fleischprodukte ist noch lange nicht ausgereizt.»

Rolf U. Sutter

Bedürfnissen eröffnen uns neue Märkte. Was ich auch feststelle, ist, dass sehr traditionelle Produkte, die man neu interpretiert, ein Riesenzugpotenzial entwickeln können. Dank unserer starken Verankerung in der Gastronomie verfügen wir für solche Produkte über einen Testmarkt, aus welchem wir täglich Feedback erhalten. Auch unsere breite Erfahrung in der Verpflegung von Kindern, Jugendlichen und älteren Menschen lässt uns Trendsetter in unseren Märkten sein.

Innovation

Innovation ist Kultur. Innovation kann man nicht befehlen. Innovation ist nicht zu organisieren. Innovation ist eine Grundhaltung.

Tradition und Moderne – kein Widerspruch.

Wenn wir von Tradition sprechen, sehen wir Bilder von altem Handwerk, wir spüren eine unverfälschte Natur und erleben die starken Aromen aus Grossmutter's Küche. Wenn wir aber von Modernität reden ist unser Blick auf die Gegenwart oder Zukunft gerichtet und wir assoziieren dies mit Convenience, Gesundheit und Sicherheit. Es liegt also auf der Hand, dass die moderne Interpretation von traditionellen Gerichten, die Konsumentinnen und Konsumenten von heute in ihren Gewohnheiten anspricht, auch einen Hauch von Sentimentalität hervorruft.



Warum der Rohschinken von Hand eingesalzen wird.

Der Rohschinken San Pietro besteht aus zwei Rohstoffen: Schweineschinken und Meersalz.



Damit nach der zwölfmonatigen Reifung das milde, süssliche Aroma voll zum Ausdruck kommt, ist ein schonendes Verfahren beim Einsalzen sehr wichtig. Der Salzmeister beurteilt von Auge die Struktur des Schinkens und trägt von Hand genau die richtige Menge Salz auf die Schnittfläche des Schinkens auf. Da jeder Schinken etwas anders ist, kann keine Maschine auf der Welt diesen wichtigen Produktionsschritt in gleicher Weise übernehmen. Das was so, ist heute so und wird in Zukunft so bleiben.

Die Konsistenz unseres vegetarischen Fleischersatzes muss wie ein Paillard sein.



Schon seit 25 Jahren ist die Fredag darauf spezialisiert, Gutes noch besser zu machen. In all den Jahren haben wir in der Entwicklungsabteilung mehrere tausend Stunden darauf verwendet, um unsere Fleischersatzprodukte dem Fleisch optisch und in der Konsistenz noch ähnlicher zu machen. Immer neuere Technologien und die enorme Erfahrung unserer Spezialisten bringen uns diesem Ziel jedes Jahr einen Schritt näher. Heute können wir mit Stolz behaupten, dass unsere vegetarischen Schnitzel in der Konsistenz kaum mehr von Pouletschnitzeln zu unterscheiden sind.

Authentizität.

Authentisch sein ist eine Frage der Kultur, der Kenntnis der eigenen Wurzeln und des Bezugs auf das Terroir. Authentizität ist auch eine Frage der Echtheit und des Unverfälschten. Produkte sind authentisch, wenn sie von Unternehmen und Menschen hergestellt werden, die etwas davon verstehen und einen starken emotionalen Bezug dazu haben. Marken sind authentisch,

wenn sie glaubwürdig sind und nichts vorgaukeln. In einer zunehmend globalisierten Welt, in der Tempo und eine gewisse Oberflächlichkeit Überhand nehmen, ist die Rückbesinnung zur Authentizität in der Herstellung von Produkten und in der Positionierung der Marken eine erfolversprechende Strategie.

**Clean Label («No Additives»/
«No Artificial Colouring»).**

Es ist unser erklärtes Ziel, wo immer möglich, auf Geschmacksverstärker und Zusatzstoffe zu verzichten. Weit über 90% unserer Produkte sind heute E-nummernfrei. Unseren Food-Technologen ist es gelungen, neue Produkte ohne Zusatzstoffe zu entwickeln, welche in Geschmack und Konsistenz den Vergleich mit alten Rezepturen nicht scheuen müssen.

Kinder, das Mass der Qualität.



Jeden Tag etwas Gesundes und Schmackhaftes auf den Tisch zu bringen, ist nicht immer einfach. Kinder sind anspruchsvolle Geniesser. undefinierbares Durcheinander auf dem Teller verursacht keine Euphorie, Gemüse entlockt keine Jubelrufe. Mit fachkundigem Wissen lassen sich die Vorlieben von Kindern in Neugier weckende Leckereien verwandeln. Unsere Mahlzeitenlösungen für Mittagstische in Schulen und Horten lassen es zu, den kleinen Gourmets Ausgewogenheit zu servieren, die satt macht und erst noch schmeckt. Ein Baukastensystem erlaubt massgeschneiderte Lösungen für gesunde und ausgewogene Ernährung von Kindern und Jugendlichen an Mittagstischen.

**Convenience – im positiven Sinne
eine «never ending story».**

Der Wunsch nach mehr Kochkomfort ist nicht neu. Convenience-Produkte wie Backpulver und Bouillonwürfel bereichern schon seit mehr als 100 Jahren unsere Küchen. Immer mehr Menschen essen ausser Haus. Gesundheit und Wellness spielen im gesamten Ernährungssektor eine grosse Rolle. Gerade in der heutigen Zeit stetiger Zeitnot liegen Fertigprodukte im Trend. Chilled Food heisst der neuste Zukunftsträger. Diese Zubereitungsart erweckt den Eindruck, das Essen sei quasi «selbstgemacht». Das passt hervorragend zu dem derzeitigen Konsumentenwunsch nach mehr Qualität, Frische und Vielfalt. Chilled Food wird in den nächsten Jahren um rund 30% wachsen. Aus logistischen Gründen verlangt der Handel bisher noch lange Haltbarkeitsfristen und sehr preiswerte Produkte. Beides widerspricht grundsätzlich der Grundidee von qualitativ hochwertiger und extrem frischer Ware. Genau hier setzt unser Kompetenzzentrum Le Patron im Markt an.

Jede Füllung frisch gemacht.



Pastinella ist besonders stolz darauf, als eine von wenigen grossen Pasta-Herstellern in Europa, sämtliche Füllungen nicht nur selbst zu entwickeln, sondern auch von A bis Z selbst herzustellen. Zu diesem Zweck werden täglich mehrere Dutzend Zutaten frisch angeliefert und zu köstlich schmeckenden Füllungen verarbeitet. Nur beste Zutaten, vorzugsweise aus der Schweiz, werden dazu verwendet.



ORIOR Refinement

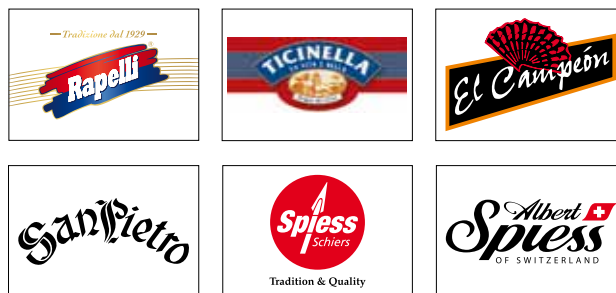




ORIOR Refinement

Dieses Segment charakterisiert sich durch seinen klaren Fokus auf die Fleischverarbeitung und -veredelung. Das ORIOR Segment Refinement produziert hauptsächlich Premium-Produkte und betreibt zwei Verarbeitungsbetriebe sowie drei Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden und Tessin. Die Produkte werden vornehmlich über Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle vertrieben.

Marken



Kennzahlen

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|----------------|----------------|
| Umsatz mit Dritten | 287 620 | 288 200 |
| Umsatz mit anderen Segmenten | 16 526 | 15 720 |
| Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen | 304 146 | 303 920 |
| Erlösminderungen | -3 612 | -3 563 |
| Nettoerlös | 300 534 | 300 357 |
| Segment EBITDA | 25 613 | 24 874 |
| in % vom Nettoerlös | 8.5% | 8.3% |
| Abschreibungen – Sachanlagen | -4 922 | -5 176 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | -2 260 | -2 263 |
| Segment Ergebnis (EBIT) | 18 431 | 17 435 |
| in % vom Nettoerlös | 6.1% | 5.8% |
| Investitionen Anlagevermögen | 7 774 | 6 119 |

Tradition ist ein Mega-Trend



Stefan H. Jost
1963
Leiter Segment
ORIOR Refinement
Im Unternehmen
seit 2010

Stabile Entwicklung des Segments Refinement

Trotz eines anspruchsvollen Marktumfelds wurde das Absatzvolumen erhöht. Der Umsatz konnte nur leicht gesteigert werden (+0.06%), da die tiefen Beschaffungspreise aufgrund der aggressiven Konkurrenzsituation dem Handel beziehungsweise den Konsumenten weitergegeben wurden. Der Betriebsgewinn (EBITDA) weist dennoch eine erfreuliche Steigerung von CHF 0.7 Mio. auf CHF 25.6 Mio. aus. Die Mehrausgaben für die Marktbearbeitung und die höheren

Energiekosten konnten durch Einsparungen kompensiert werden. Die EBITDA-Marge wurde von 8.3% auf beachtliche 8.5% verbessert. Aufgrund von geringeren Abschreibungen nahm der EBIT um CHF 1.0 Mio. auf CHF 18.4 Mio. zu, was zu einer für die Industrie guten Marge von 6.1% führte.

Mit Innovationen gewinnen

Der Schweizer Fleischkonsum hat dank guter Konjunkturlage und tieferen Preisen bei privaten Kunden zugenommen. Während die vermehrten Verkaufsaktivitäten des Handels vor allem den Frischfleischkonsum ankurbelten, stagnierte der Absatz im Charcuteriemarkt. In diesem Umfeld konnte sich das Segment ORIOR Refinement gut behaupten. Die Schlüsselfaktoren waren, neben den engen Beziehungen zu unseren Handelspartnern, die Gewährleistung einer kontinuierlichen Top-Qualität und das Eingehen auf die Bedürfnisse der Konsumenten mit neuen Produkten und Verpackungen. So konnten sowohl Rapelli als auch Spiess mit der Lancierung vieler Neuheiten die Konsumenten für sich gewinnen. Erfreuliche Entwicklungen sind auch im Bereich der Label- und Regionalprodukte zu verzeichnen. Sie entsprechen dem wachsenden Bedürfnis nach Authentizität und Transparenz.

Stärkung der Marken Rapelli und Ticinella

Im Inland konnten die Marken Rapelli und Ticinella mit Sortimentserweiterungen und Produktinnovationen sowie umfassenden Marktbearbeitungsmassnahmen gestärkt werden. Dies manifestiert sich auch in einem erhöhten Bekanntheitsgrad der Marken beim Konsumenten.

Zuversichtlicher Ausblick

Dank einer gut gefüllten Innovations-Pipeline sind wir fürs laufende Jahr zuversichtlich, auch wenn wir von einem fortgesetzt aggressiven Marktumfeld mit hartem Preisdruck ausgehen. Auf dem Beschaffungsmarkt erwarten wir festere Preise, was sich auf den Konsum auswirken könnte. In den Betrieben wurden Produktionsabläufe verbessert und gezielte Investitionen zur weiteren Steigerung der Qualität und Produktivität sowie für die Entwicklung neuer Produkte getätigt.

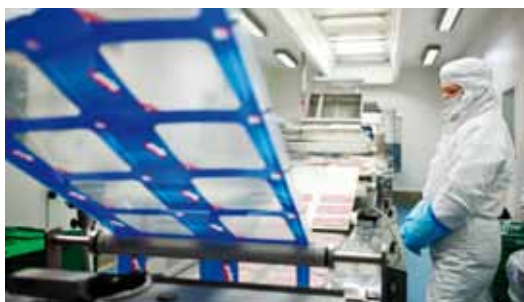
Rapelli



Bruno de Gennaro
1957
Leiter Rapelli
Im Unternehmen seit 1994

Geschäftsverlauf

Rapelli konnte im Berichtsjahr den Absatz über das gesamte Sortiment gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Die volatilen Rohstoffpreise mit klarer Tendenz nach unten führten zu einer Minusteuerung. Das Geschäft mit der Gastronomie-Kundschaft ist 2010 stärker gewachsen als jenes im Retail-Bereich. Vor allem im wichtigen «Heimmarkt Tessin» baute Rapelli seine Marktstellung deutlich aus. Mit einer breit abgestützten Werbekampagne sowie gezielten Promotionen konnte die Marke Ticinella bezüglich Bedeutung und Markenbekanntheitsgrad stark zulegen.



Hygiene auf höchster Stufe

Rapelli war vor vielen Jahren das erste Unternehmen in der Schweiz mit einem so genannten Reinraum (höchste Hygienestufe). Heute ist das praktisch Standard. Trotzdem gibt es auch in diesem Bereich laufend Fortschritte.

Neuheiten

Mit der Einführung des Rohschinkens «Alpe di Piora» wurde unter der Marke Ticinella ein High End Produkt mit unverwechselbarem Profil lanciert. Im Markenbereich Rapelli wurde das

Sortiment mit der «Porchetta» um einen beliebten Klassiker aus der mediterranen Charcuterie erweitert. Die im Vorjahr lancierte Salami-Snack-Linie wurde auf die Marke Ticinella ausgedehnt; die Distribution wird hier laufend erhöht.

Qualität

2010 wurde der Fokus auf Food Safety gelegt. Investitionen in die Erneuerung der Reinraumtechnik, die Stärkung der Klimaanlagen, die Einrichtung von Hygieneschleusen sowie diverse Raumsanierungen haben zu einer deutlichen Steigerung der Lebensmittelsicherheit geführt.

Parallel zu diesen Investitionen wurden sowohl Abteilungsleiter wie auch alle Mitarbeitenden intensiv geschult. Damit will Rapelli die Kenntnisse rund um die Qualität der hergestellten Produkte wie auch die allgemeine Sensibilität für die Wichtigkeit von Sicherheit und Prozessen bei allen Mitarbeitenden deutlich erhöhen.

Im Rahmen des Audit für die Zertifizierung nach IFS (International Food Standard) wurde mit einem Erfüllungsgrad von über 95% das «Higher Level Prädikat» erreicht. Ebenso konnten Fehlermeldungen, Reklamationen und Warenretouren deutlich gesenkt werden.

Produktivität

Die Gesamtproduktivität konnte gemessen an geleisteten Arbeitsstunden im Verhältnis zum Absatz gegenüber Vorjahr um 2% gesteigert werden.

Zudem wurden 2010 Grundlagen für wichtige Investitionen im Bereich der Automation und Produktivitätssteigerungen erarbeitet, die 2011 und 2012 realisiert werden.

Ausblick

Eine gut gefüllte Innovations-Pipeline, günstige Rohstoffpreise im alten Jahr und ein freundliches Konsumklima lassen trotz verschärftem Wettbewerb auf ein weiteres Umsatz- und Ertragswachstum schliessen.

Spieß



Albert Spiess
1950
Leiter Spieß
Im Unternehmen ORIOR
seit 2008
Mitbegründer der Spiess AG

Geschäftsverlauf

Spieß konnte die führende Position als Anbieter von Bündner Charcuterie-Spezialitäten in einem schwierigen Marktumfeld behaupten. Trotz niedriger Verkaufspreise aufgrund tieferer Fleischpreise und stärkerem Aktionsdruck durch den Handel konnte der Umsatz leicht gesteigert werden. Produktinnovationen, die gute Entwicklung der Labelprodukte und eine geschickte Aktionspolitik trugen dazu bei, das Geschäft positiv zu entwickeln. Der Umsatz mit der Gastronomie-Kundschaft konnte ebenfalls bestätigt werden. Dies trotz eines preislich hart umkämpften Umfeldes, welches die Nachwehen der Finanzkrise noch nicht überwunden hat.

Tradition neu interpretiert

Spieß ist ein herausragender Anbieter von Labelprodukt-Spezialitäten und profitiert damit stark von einem deutlichen Konsumententrend in diese Richtung. Bei Innovationen in diesem Bereich – wie zum Beispiel das Hobelfleisch im Heublumenmantel – überstieg die Nachfrage sogar das Angebot an verfügbarem Rohmaterial. Als erster schweizer Anbieter hat Spieß eine neue Verpackungsgröße auf den Markt gebracht, welche geschnittene Charcuterieprodukte viel schöner und noch appetitlicher wirken lässt. Erste Zahlen zeigen, dass dies von Konsumenten gewünscht und geschätzt wird.

Man kann immer besser werden

Durch die Zentralisierung des Einsalzungsprozesses vom Trocknungsbetrieb Frauenkirch in den Hauptbetrieb nach Schiers konnten betriebliche Abläufe effizienter gestaltet, die Qualität



Trocknerei Davos

Die höchstgelegene Trocknerei Europas ist in Davos und garantiert seit Jahren das echte Bündnerfleisch. Nur hier, auf dem Weg ins Sertigtal, finden wir die klimatischen Verhältnisse, welche unserem Produkt den unverkennbaren Geschmack verleihen.

nochmals verbessert und gleichzeitig Kosten eingespart werden. Zudem ermöglichte dies den nötigen Ausbau der Trocknungskapazitäten. Im Laufe des Jahres 2011 wird diese Zentralisierung auch auf den Betrieb Churwalden ausgedehnt. Damit sind Grundlagen für Produktivitäts-, Qualitäts- und Kapazitätssteigerungen für die Folgejahre gelegt. Investitionen werden jedoch nicht nur in Anlagen getätigt. Die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden über alle Stufen ist uns sehr wichtig. Wir treiben diese mit internen und externen Kursen und Schulungen voran. Hygiene-, Qualitäts-, und Sicherheitsschulungen werden laufend an allen Standorten durchgeführt.

Ausblick

Mit den erfolgreichen Lancierungen des Jahres 2010 und weiteren, bereits geplanten, Innovationen sowie dem Ausbau der Distribution werden wir auch 2011 neue Konsumenten für unsere erstklassigen Produkte gewinnen. Damit können wir trotz des verschärften Wettbewerbs begleitet von tieferen Verkaufspreisen ein weiteres Wachstum bezüglich Umsatz und Marge erzielen.

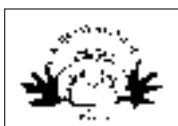


Bündnerfleisch

Bündnerfleisch wird zwischen den einzelnen Reifeprozessen gepresst. Jedes Fleischstück ist anders und braucht entsprechend eine individuelle Behandlung.



ORIOR Convenience





ORIOR Convenience

Dieses Segment legt den Fokus auf das Produzieren von Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte, Frischpasta, vegetarische Produkte oder kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt vier Verarbeitungs-Betriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle verkauft.

Marken



Kennzahlen

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|----------------|----------------|
| Umsatz mit Dritten | 204 685 | 201 904 |
| Umsatz mit anderen Segmenten | 2 195 | 2 277 |
| Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen | 206 880 | 204 181 |
| Erlösminderungen | -4 584 | -4 751 |
| Nettoerlös | 202 296 | 199 430 |
| Segment EBITDA | 31 593 | 29 596 |
| in % vom Nettoerlös | 15.6% | 14.8% |
| Abschreibungen – Sachanlagen | -4 828 | -4 722 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | -116 | -142 |
| Segment Ergebnis (EBIT) | 26 649 | 24 732 |
| in % vom Nettoerlös | 13.2% | 12.4% |
| Investitionen Anlagevermögen | 5 312 | 5 068 |

Convenience ist im positiven Sinne eine «never ending story» – das Potenzial ist noch lange nicht ausgereizt

Starke Wertschöpfung

Mit dem Überschreiten der 200 Mio.-Franken-Umsatzmarke, hat sich das Segment ORIOR Convenience in einem Umfeld von Preisabschlägen überzeugend behauptet. Der Betriebsgewinn (EBITDA) konnte erfreulicherweise um CHF 2.0 Mio. auf CHF 31.6 Mio. gesteigert werden. Eine Vielzahl von neuen Produkten wurde am Markt getestet. Die Kunden haben darauf sehr positiv reagiert und uns damit ermöglicht, die Produktpalette weiter zu vergrössern.

Konzepte und Innovationen

Vor allem für den Bereich Food Service (Gastronomie), zunehmend aber auch für den Detailhandel, muss mit innovativen Konzepten gearbeitet werden. Ein neues Produkt alleine genügt nicht mehr. In der Gastronomie kann diesbezüglich viel getestet und gelernt werden. Die je nach Altersgruppe unterschiedlichen Ernährungsformen und -gewohnheiten sind frappant und rufen auch im Retailgeschäft nach neuen Überlegungen. Traditionelle Produkte kreativ zu interpretieren und Ur-Rezepturen mit neuem Leben zu füllen, sind wichtige Trends, die wir aufnehmen und entwickeln.

Rapelli steigt in die Welt der Frisch-Pasta ein

Unser Kompetenzzentrum Pastinella stellt seit langem erfolgreich typische, gefüllte italienische Pasta her. Mit der Lancierung der original südländischen Produktpalette zelebrieren wir unsere Marke Rapelli neu und vermitteln den Konsumenten nun auch im Frisch-Pasta-Bereich Tradition, Lebensfreude und mediterranen Genuss.

Ohne additive Zusatzstoffe und nachhaltig auf der gesamten Wertschöpfungskette

Wir wollen die steigende Sensibilität der Konsumenten hinsichtlich E-Nummern aktiv aufnehmen, auch wenn in Teilbereichen Zusatzstoffe ihre Berechtigung haben. Es ist unser Credo, im Bereich Nachhaltigkeit eine Vorreiterrolle einzunehmen und dem Stakeholder die Sicherheit zu geben, dass wir ökologisch und sozial verantwortungsbewusst handeln.

Grosses Potenzial in der mittel- bis langfristigen Ausrichtung

Unser Bekenntnis zur Innovation treibt uns voran. Zwar werden vermehrt «me-too» Produkte vom Detailhandel ausgeschrieben, doch wollen wir solche Ausschreibungen nicht um jeden Preis gewinnen. Wertvernichtung ist nicht unser Ding. Dies heisst aber nicht, dass wir nur in Sachen Innovation, sondern auch in Sachen Effizienz stets den Takt angeben wollen. Mit Pasta, Ready Meals, vegetarischen Fleischersatzprodukten und unseren beliebten Pasteten, Terrinen sowie Fleisch-im-Teig-Produkten sind wir sehr gut aufgestellt.

Fredag



Remo Hansen
1962
Leiter Fredag
und Pastinella
Im Unternehmen
seit 1998

Stabiles Wachstum

Alle Pfeiler des Kompetenzzentrums Fredag – vegetarische Produkte, Convenience-Geflügel, Beef und auch Seafood – sind 2010 gewachsen. Vor allem der Fisch-Bereich hat sich überproportional entwickelt. Bei allen Produkten der Fredag geht es darum, Mehrwert für den Kunden zu schaffen.



ORIOR Spirit
Bei der Fredag arbeiten seit jeher verschiedene Kulturen zusammen. Wir sind stolz, 24 verschiedene Nationen zu unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu zählen. Es lebe unser einmaliger Spirit.

Sortimentsabrundung mit hoher Kundenakzeptanz

Das Sortiment im Seafood Trading wurde den Kundenbedürfnissen angepasst und weiter ausgebaut. Zudem wurden viele Lieferanten in Südostasien für das Label «Friends of the Sea» auditiert, was die Einhaltung von hohen Standards in der Fischerei garantiert. Seit Dezember 2010 importiert Fredag wieder aktiv Produkte im Asian Snacking Bereich aus China, welche sich grosser Beliebtheit erfreuen. Fredag lässt als einziges Unternehmen in Thailand Geflügelspezialitäten nach schweizerischer Lebensmittelverordnung produzieren.

Stetige Effizienzsteigerungen

Laufende Prozessoptimierungen bei sich ständig wandelnden Sortimenten sind ein Muss. Einmal mehr konnten die Warenflüsse eindrucksvoll optimiert und die Produktionskosten pro Kilogramm verbessert werden. Insbesondere die vollautomatische Verpackungslinie leistet in der Zwischenzeit einen wesentlichen Beitrag zur permanenten Effizienzsteigerung.

Ausblick

Die Preise für Geflügelfleisch steigen seit mehreren Monaten. Dank der günstigen Wechselkursentwicklung (CHF–USD und CHF–EUR) konnten diese bislang aufgefangen werden. Den Trend zu fett- und kohlenhydratarmer Ernährung werden wir konsequent aufnehmen und diverse unpanierte Produkte auf der Basis von Geflügel und Gemüse lancieren. Wir gehen davon aus, in allen Bereichen Umsatzzuwachs und Marktanteilsgewinne generieren zu können.

Pastinella

Pasta, Pasta, Pasta! Dies ist die Welt unseres Kompetenzzentrums Pastinella

Gefüllte Teigwaren, typisch italienisch wie auch blanchiert – dies entspricht zwei verschiedenen Produktionstechnologien –, bilden die Kernprodukte. Frische Nudeln und Gnocchi runden die Angebotspalette ab.

E-nummernfreies Sortiment und Bio-Qualität

Im vergangenen Jahr hat Pastinella bei praktisch allen Produkten die E-Nummern eliminieren können. Für die Hauptkunden wurden insgesamt neun neue Bio-Qualitäten entwickelt und erfolgreich im Markt eingeführt.



Hochautomatisches Werk

Über 6000 Tonnen Pasta verlassen das hochautomatische Werk jährlich. Pastinella war eines der ersten Unternehmen in der Schweiz, welches Frischteigwaren im Detailhandel anbieten konnte.

Gastronomie wächst

Für die Gastronomie wurden neue Portionsgrößen im Tiefkühlbereich lanciert, die Saisonprodukte ausgebaut und die Angebotspalette konnte um attraktive Komponenten erweitert werden.

Ausblick

Pastinella wird den Fokus auf Innovationen, neue Angebotsformen und die Sortiments-Erweiterungen im Bereich der Rapelli Pasta legen. In der Gastronomie soll die positive Entwicklung weiter intensiv vorangetrieben werden. Wir gehen davon aus, wichtige neue Verkaufskanäle erschliessen zu können. Der Mega-Trend Pasta ist weiterhin ungebremst auf der Erfolgsstrasse.

Le Patron



Urs Aebi
1956
Leiter Le Patron
Im Unternehmen seit 1995

Attraktive Produktpalette

Pasteten, Terrinen, Fertigmensus, handgemachte Frisch-Pasta, Mahlzeiten-Frisch-Komponenten und Vorspeisen-Apero-Snacks bilden die Pfeiler des Kompetenzzentrums Le Patron. Es ist im wahrsten Sinne unser «Atelier Culinaire».

Gastronomie wächst stärker als Detailhandel

Le Patron hat sich im Detailhandel wie auch im Food Service Bereich positiv entwickelt. Überdurchschnittlich konnte in der Gastronomie zugelegt werden. Drei neue Systemgastronomie-Unternehmen wurden als Kunden gewonnen und die Marktanteile im Bereich der Personalrestaurants und beim School Lunch Konzept konnten stark ausgebaut werden.



Handarbeit

98 Arbeitsschritte bis eine Pastete im Ofen gebacken wird. Handarbeit, traditionelle Rezepturen und nur die besten Ingredienzen machen dieses Produkt unvergleichbar.

Mit Neuheiten punkten

Le Patron setzt Trends. Nicht nur im kulinarischen Bereich, sondern auch im Fertigmensus-Bereich konnte mit E-nummernfreien Menus ein neuer Entwicklungsschub angestossen werden. Mit der Einführung traditioneller Gerichte nach «Grossmutter-Art», Apero-Delikatessen, einer Gourmet-Box mit Salaten und Pastete, aber auch mit dem «Revival» von Schweinsfilet im Teig sind zukunftssträchtige Artikel lanciert worden.

Handgemachte Pastete noch verbessern

Das Kerngeschäft von Le Patron sind die einzigartigen Pasteten. Mit einer neuen Pasteten-Produktions-Linie wird die einmalige Herstellungsart jetzt auch von Maschinen unterstützt. Der Mix von «Handgemacht und Automation» bedeutet einen weiteren Qualitätsschritt und sichert die Konstanz. Damit werden sowohl Geschmack wie auch die Kosten optimiert.

Ausblick

Wie schon in der Vergangenheit schreibt der Detailhandel permanent Produkte aus; auch im europäischen Raum. Unser Ziel ist es, in unseren Kategorien in allen Preissegmenten die Marktführerschaft zu behaupten. Dabei wollen wir jedoch nicht Umsatz um jeden Preis generieren. Wir sind sehr zuversichtlich, uns 2011 in sämtlichen Bereichen weiterzuentwickeln. Den höheren Einkaufspreisen und dem permanenten Druck des Handels treten wir mit einer vollen Innovations-Pipeline entgegen. Wir werden Produkte lancieren, die unsere Kunden begeistern.



ORIOR Corporate, Export und Logistik





ORIOR Corporate, Export und Logistik

Dieses ORIOR Segment 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. Verschiedene Verteilzentren wurden im Zentrum der Schweiz sowie in Haguenau (Frankreich) etabliert. Das Gruppenmanagement ist ebenfalls in dieses Segment eingeschlossen.

Marken



Kennzahlen

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|---------------|---------------|
| Umsatz mit Dritten | 21 589 | 19 126 |
| Umsatz mit anderen Segmenten | 8 030 | 7 818 |
| Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen | 29 619 | 26 944 |
| Erlösminderungen | -173 | -239 |
| Nettoerlös | 29 446 | 26 705 |
| Segment EBITDA | -3 018 | -2 289 |
| Abschreibungen – Sachanlagen | -740 | -394 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | -843 | -654 |
| Segment Ergebnis (EBIT) | -4 601 | -3 337 |
| Investitionen Anlagevermögen | 1 684 | 2 245 |

Rentables Wachstum im Ausland im Fokus

Dieses Segment hat unsere Auslandentwicklung und unsere Logistik, die für uns strategisch wichtig ist, im Fokus.

Export

Im Ausland wachsen wir zweistellig. Mit sogenannten «Speerspitzen» konzentrieren wir uns auf Nischen sowie auf die Markenentwicklung von «Albert Spiess – Switzerland's Finest» und «Natur Gourmet». Ziel ist es, sukzessive zu wachsen und gute Resultate zu erreichen. Bündnerfleisch konnte vor allem in Frankreich einen sehr hohen Zuwachs verzeichnen. Natur Gourmet, das Label für fleischlose Produkte, gewinnt in Deutschland immer mehr Anhänger. Aus der Erfahrung, die wir mit vegetarischen Produkten in der Schweiz machen konnten, wo wir mittlerweile einen sehr hohen Marktanteil haben, kennen wir den langen Weg, bis der Konsument auf diese Produkte umschwenkt. Hierzulande werden sechsmal mehr vegetarische Produkte konsumiert als in Deutschland. Dies dokumentiert das grosse Potenzial eindrücklich.

Logistik

Lineafresca, das firmeneigene Logistikunternehmen, ermöglicht uns, neben den täglich angefahrenen rund 500 Verkaufspunkten, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Rund 40% des Umsatzes generieren wir mittlerweile mit Drittkunden.

Corporate

Corporate umfasst Kosten, welche nicht durch die Segmente gedeckt werden. Trotz der Politik und Kultur von ORIOR «lean» organisiert zu sein, haben die IT-Entwicklung und der Euro-Wechselkurs höhere Kosten verursacht. Uns ist es wichtig, nicht nur im Bereich Produktion, sondern auch bezüglich IT höchste Performance zu erreichen. Daher haben wir entschieden, schrittweise in allen Bereichen der Unternehmung SAP einzuführen. Ein Grossteil davon wurde bereits 2010 realisiert.

Corporate



Hélène Weber-Dubi
1955
CFO
Im Unternehmen seit 1999

Export



Bruno Höltschi
1965
Leiter International and
New Business
Im Unternehmen seit 2001

Corporate

Corporate umfasst jene Kosten, welche nicht weiterverrechnet werden. Die Rolle von Corporate ist eine umfassende. Es geht darum, dass Dienstleistungen, sogenannte «shared services» angeboten werden. So können sich die Segmente und ihre Kompetenzzentren auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. IT, HR, Administration und die gesamten finanziellen Aspekte sind die Schlüsselthemen im Aufgabenpaket von Corporate.



IT

Alle Unternehmen verfügen über ein vollintegriertes IT-System. Neu zu unserer Gruppe stossende Units werden schrittweise auf SAP umgestellt.

Permanente Überprüfung des internen Kontrollsystems (IKS)

ORIOR verfügt seit Jahren über ein IKS. Ständiges Anpassen an die sich ändernden Begebenheiten ist zwingend. Gemischte Arbeitsgruppen überprüfen permanent alle Bereiche. Wir arbeiten mit sogenannten «What if»-Szenarien, um jederzeit schnell auf neue Situationen und wechselnde Szenarien reagieren zu können.

Starker Wachstumsschub

Im Ausland wachsen wir mit unseren Export-Speerspitzen – vegetarische Produkte unter der Marke Natur Gourmet, Bündnerfleisch, das Leader-Produkt der Marke Albert Spiess of Switzerland, und Rapelli Antipasti – zweistellig.

Das Bündnerfleisch mit der geschützten Herkunftsbezeichnung ist das wichtigste Exportprodukt der schweizer Fleischbranche und erfreut sich in unseren Nachbarländern stark wachsender Beliebtheit.

Die im Frühjahr lancierte vegetarische Grillplatte hat sich zu einem echten Renner entwickelt und verfügt in verschiedenen Kanälen in Deutschland über eine sehr gute Penetration. Zum allgemeinen Erfolg unserer vegetarischen Spezialitäten hat auch die Forcierung der Aktivitäten über Verkostungen am Verkaufspunkt (POS) und die Intensivierung von Merchandising mit ORIOR eigenen Botschaftern beigetragen.



Switzerland's Finest

Mit einem Relaunch der Marke Spiess wachsen wir kontinuierlich im nahen Ausland. Albert Spiess – Switzerland's Finest.

Qualitatives Wachstum im Fokus

Die laufende Abwertung des Euros gegenüber dem Schweizer Franken bei einer allgemein knappen Verfügbarkeit an qualitativ hochwertigen Rohwaren (Bündnerfleisch) hat zu einer Herausforderung im Exportgeschäft geführt. Unsere Politik, schrittweise mit einer vernünftigen Wertschöpfung zu wachsen, hat sich bewährt.



Natur Gourmet
Vegetarisch jetzt als Grillplatte. Der Renner im Sommer 2010 in Deutschland. Natur Gourmet findet man Schritt für Schritt immer breiter distribuiert im nahen Ausland.

Ausblick

Die Situation der Rohwarenbeschaffung für Bündnerfleisch hat sich in den vergangenen Monaten leicht normalisiert. Wir erwarten für das kommende Jahr ein erneut äusserst starkes Wachstum im Export von Bündnerfleisch und auch im Bereich der vegetarischen Spezialitäten. Hier werden wir das Grillsortiment zum Saisonstart weiter ausbauen und weitere Convenience-Produkte lancieren.

Lineafresca



Hans Kissling
1956
Leiter Lineafresca
Im Unternehmen seit 2009

Geschäftsmodell erneut bestätigt

Unsere Logistik konzentriert sich auf die gekühlte Feindistribution. Dieses Geschäftsmodell ist ideal für die Unternehmen der ORIOR

Gruppe. Parallel dazu erhöht sich die Nachfrage von Drittkunden kontinuierlich.

Herausforderungen Kundenaufträge

Mit den neuen Kundengruppen seitens ORIOR hat sich auch die Anzahl der Abladestandorte stark erhöht. Mittagstische für Kinder, Verpflegung in KMUs und Grossrestaurants sind anspruchsvolle Abladestellen. Zuverlässigkeit in Sachen Pünktlichkeit und Vollständigkeit der Lieferungen ist zwingend. Diese Herausforderung haben wir angenommen und verbessern unsere Leistung kontinuierlich. Mit einer Fehlerquote von aktuell 0.4% sind wir heute auf einem sehr guten Niveau.

Effizienzsteigerung ist noch möglich

Die Einführung eines neuen Tourenplanungssystems, die laufende Optimierung des Abladegewichtes und ein permanentes Controlling werden unsere Effizienz stetig verbessern.

Ausblick

Die Lineafresca ist ein wichtiges Argument beim Akquirieren von neuen Kunden für die ORIOR Gruppe. Denn Kundenzufriedenheit basiert auch auf der Einfachheit von Prozessen. Wenn der Kunde alles aus einer Hand bekommt, ist dies ein echter Wettbewerbsvorteil. Lineafresca ist Teil einer umfassenden Supply Chain, die ORIOR einmalig macht. Der immer grösser werdende Drittkundenanteil bestätigt, dass sich Lineafresca in Sachen Effizienz, Wettbewerbsfähigkeit und Zuverlässigkeit jederzeit auf dem Logistik-Markt messen lassen kann.



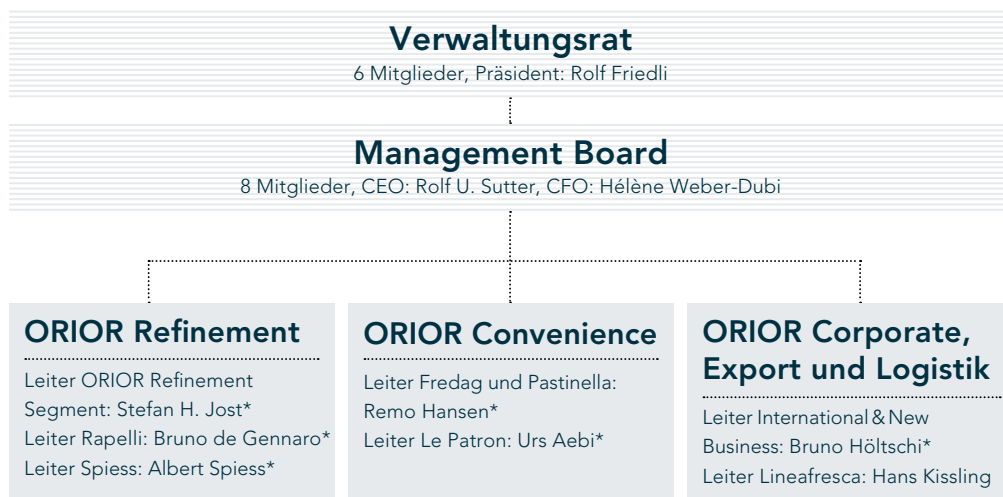
Modernste Transportmittel

Corporate Governance Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance Grundsätze schützen die Interessen der Aktionäre und 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 2010.

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur per 31. Dezember 2010



* Mitglieder des Management Board

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

Die zum Konsolidierungskreis der Gruppe gehörenden Tochtergesellschaften sind mit Firmensitz, Aktienkapital und Beteiligungsquote im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 44 aufgeführt. Im Konsolidierungskreis sind neben der Muttergesellschaft ausschliesslich nicht kotierte Gesellschaften enthalten.

Bedeutende Aktionäre

Gemäss Aktienregister per 31. Dezember 2010 sowie den erhaltenen Mitteilungen halten die folgenden Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

| Aktionär | Anzahl Aktien | % | Quelle |
|--|---------------|-------|---------------------------|
| Capvis General Partner II Ltd. (Jersey) | 1 167 275 | 19.70 | Aktienregister 31.12.2010 |
| DWS Investment GmbH (D) | 425 000 | 7.17 | Mitteilung 29.04.2010 |
| UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH) | 323 387 | 5.45 | Aktienregister 31.12.2010 |
| Capital Group Companies, Inc. (USA) | 230 000 | 3.88 | Mitteilung 30.04.2010 |
| Rolf U. Sutter (CH) | 199 300 | 3.36 | Aktienregister 31.12.2010 |
| Schroder Investment (GB) | 196 712 | 3.32 | Mitteilung 23.12.2010 |
| LB (Swiss) Investment AG (CH) | 183 000 | 3.09 | Mitteilung 15.09.2010 |
| Vanguard International Explorer Fund (USA) | 179 304 | 3.03 | Mitteilung 11.05.2010 |

Zwischen dem 22. April 2010, dem ersten Handelstag, und dem 31. Dezember 2010 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert: http://www.six-swiss-exchange.com/shares/companies/major_shareholders_en.html?fromDate=19980101&issuer=19139

28. April 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass Capvis General Partner II Ltd. mit 28.37% des Aktienkapitals der ORIOR AG, Rolf U. Sutter mit 3.35% des Aktienkapitals der ORIOR AG, drei weitere Mitglieder des Verwaltungsrats und fünf Mitglieder des Management Board eine individuelle Lock-up-Vereinbarung für eine Periode von sechs Monaten (im Falle von Capvis vom 22. April 2010 bis 22. Oktober 2010) bzw. von zwölf Monaten (im Falle der Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board vom 22. April 2010 bis 22. April 2011) eingegangen sind. Weitere 22 Mitarbeitende der ORIOR AG haben ebenfalls eine individuelle Lock-up-Vereinbarung unterzeichnet, die vom 22. April 2010 bis 22. April 2011 gilt. Direkt nach dem IPO am 22. April 2010, verfügte diese Gruppe von 32 Personen über 42.19% am Aktienkapital der ORIOR AG.

29. April 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass DWS Investment GmbH per 22. April 2010 über 7.17% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

29. April 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass PEC Global Equity Fund und Swiss Opportunity Fund, beide gehalten durch LB (Swiss) Investment AG, per 22. April 2010 über 4.27% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfügen.

30. April 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass Capital Group Companies, Inc. per 27. April 2010 über 3.88% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

06. Mai 2010: Die Credit Suisse AG als Global Co-ordinator und Bookrunner im Namen des Bankensyndikats übte per 05. Mai 2010 die Mehrzuteilungs-Option von 513 750 Namenaktien vollumfänglich aus. Die der Mehrzuteilungs-Option zugrunde liegenden Namenaktien stammen aus dem Bestand von Capvis General Partner II Ltd. Dadurch wurde die Beteiligung von Capvis General Partner II Ltd. auf 19.7% des Aktienkapitals der ORIOR AG reduziert.

11. Mai 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass Vanguard International Explorer Fund per 03. Mai 2010 über 3.03% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

18. August 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass UBS Fund Management (Switzerland) AG per 11. August 2010 über 3.44% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

02. September 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass PEC Global Equity Fund, gehalten durch LB (Swiss) Investment AG, per 26. August 2010 über 2.85% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfüge.

08. September 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass UBS Fund Management (Switzerland) per 26. August 2010 ihre Beteiligung auf 5.18% erhöht hat.

15. September 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass PEC Global Equity Fund und Valartis Swiss Small + Mid Cap, beide gehalten durch LB (Swiss) Investment AG, per 10. September 2010 über 3.09% des Aktienkapitals der ORIOR AG verfügen.

23. Dezember 2010: ORIOR AG wurde darüber unterrichtet, dass Schroder Investment per 09. September 2010 über 3.32% am Aktienkapital der ORIOR AG verfüge.

Der ORIOR AG sind per 28. Februar 2011 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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 | 31.12.2008 |
|---|------------|------------|------------|
| Ordentliches Aktienkapital | 23 700 000 | 17 000 000 | 17 000 000 |
| Bedingtes Aktienkapital | 714 256 | 0 | 0 |
| Genehmigtes Aktienkapital | 4 761 704 | 0 | 0 |
| Eigene Aktien (8 510 Aktien zum Durchschnittspreis von CHF 46.60) | 396 540 | 0 | 0 |

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 Geschäftsberichtes.

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 Beteiligungsplanes 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 9. April 2012 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 09. April 2010 wurde ent-schieden, 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 09. April 2010 beschlos-sen, 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 beziehungsweise CHF 6.7 Mio. erhöht.

Die ausserordentliche Generalversammlung vom 09. April 2010 beschloss zudem die Bildung von bedingtem Aktienkapital im Betrag von CHF 714 256 und von genehmig-tem Aktienkapital im Betrag von CHF 4 761 704.

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen zwischen dem 30. September 2010 und dem 10. November 2010 am Markt insgesamt 8 510 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.60 erworben. Per 31. Dezember 2010 hält die ORIOR AG 8 510 eigene Namenaktien.

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 Erwer-bers, 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 Verwal-tungsrat 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 die Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände

derjenigen Personen offen legen, für deren Rechnung sie 2% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Eintragungen über die Grenze von 2% vorgenommen.

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 2010 sechs Personen an. Mit der Ausnahme von Rolf U. Sutter (CEO) ist kein Mitglied exekutiv für die ORIOR Gruppe tätig oder war es in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren. Wo nicht anders vermerkt, haben die Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur ORIOR AG beziehungsweise zur ORIOR Gruppe.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2010, 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 Friedli | 1961 | Präsident, Vorsitz des Nomination and Compensation Committee | 2006 | 2011 |
| Rolf U. Sutter | 1955 | Delegierter, CEO der ORIOR Gruppe | 2006 | 2011 |
| Erland Brügger | 1966 | Mitglied, Audit Committee | 2007 | 2011 |
| Christoph Clavadetscher | 1961 | Mitglied, Audit Committee | 2007 | 2011 |
| Anton Scherrer | 1942 | Mitglied, Nomination and Compensation Committee | 2007 | 2011 |
| Edgar Fluri | 1947 | Mitglied, Vorsitz Audit Committee | 2010 | 2011 |



Rolf Friedli

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 im Verwaltungsrat der Lista AG; Vize-Präsident des Verwaltungsrats der Benninger AG; Mitglied des Alumni Board of Governor der University of Chicago, Chicago.



Rolf U. Sutter

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 jetzige Position als CEO von ORIOR übernommen hatte, wurde er 2006 als Delegierter der Geschäftsleitung in den Verwaltungsrat des Unternehmens gewählt. Rolf U. Sutter wird als operativer Leiter von ORIOR auf den 30. April 2011 zurücktreten. Der Verwaltungsrat beabsichtigt, ihn an der konstituierenden Sitzung nach der diesjährigen GV zum Verwaltungsratspräsidenten der Gesellschaft zu wählen.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Rolf U. Sutter ist Mitglied des Verwaltungsrats bei der foroom Liegenschaften AG, Willisau.



Erland Brügger

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 erst als Junior Produktmanager und später als Marken-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. Gegenwärtig ist er Managing Director der Wander AG und Mitglied des International Board von Twinings – Ovomaltine Worldwide. Ab 1. Mai 2011 wird Erland Brügger die Verantwortung als CEO der Rivella Gruppe übernehmen.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Erland Brügger ist Mitglied des Vorstandes der Promarca, Schweizer Markenartikelverband, Bern.



Christoph Clavadetscher

Der diplomierte 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 der Importparfümerie AG. Von 2005 bis 2009 amtierte er als Managing Director der Dohle Handelsgruppe, Siegburg (Deutschland). Von 2009 bis 2011 war er als CEO der Dolma Holding AG in Schlossrued (Schweiz) tätig. Ab Februar 2011 wird Christoph Clavadetscher ad interim die Führung der Möbel Hubacher übernehmen.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Christoph Clavadetscher ist Mitglied des Verwaltungsrats bei PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg.



Anton Scherrer

Anton Scherrer verfügt über einen Masterabschluss sowie einen Dokortitel im Bereich Agraringenieurwesen der Eidgenössischen Technischen Hochschule. 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-Genossenschafts-Bund aus, wobei er für 14 Industrieunternehmen und die Logistik verantwortlich war. 2001 wurde er Präsident der Generaldirektion 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 wurde 2006 Präsident des Verwaltungsrats der Swisscom AG in Bern.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Anton Scherrer ist Mitglied des Vorstandsausschusses der economiesuisse; Mitglied des Stiftungsrates der Stiftung ETH Zürich, Zürich; Mitglied des Stiftungsrates der Stiftung Agrovision, Muri; Mitglied des Capvis Industry Advisory Board der Capvis Equity Partners AG, Zürich; Stiftungsrat der Stiftung zur Förderung des Studiengangs Master in Law and Economics an der Universität St. Gallen.



Edgar Fluri

Edgar Fluri verfügt über einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften der Universität Basel und ist diplomierte 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: Mitglied des Verwaltungsrats der Nobel Biocare Holding AG, Zürich; Mitglied des Aufsichtsrates der Brenntag AG, Mülheim an der Ruhr, Deutschland; Mitglied des Stiftungsrates der Beyeler Stiftung, Basel sowie des Verwaltungsrats der Beyeler Museum AG und des Verwaltungsrats der Galerie Beyeler AG, Basel; Mitglied der Fachkommission für Empfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER).

Weitere Tätigkeiten und Interessenverbindungen

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Verwaltungsrats» bereits erwähnten Funktionen übt kein Mitglied des Verwaltungsrats eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position aus 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. Der Wahlturnus ist möglichst so anzusetzen, dass jedes Jahr die Amtsdauer von rund einem Drittel der Verwaltungsratsmitglieder abläuft.

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 dieses 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 Geschäftsberichtes 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 resp. das Management Board dem Verwaltungsrat gemäss einer durch den Verwaltungsrat zu beschliessenden Kompetenzregelung vorzulegen hat oder freiwillig vorlegt;
- auf Antrag des Nomination und 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, etc.;
- 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. 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 sechs Mal pro Jahr. Zwischen dem 1. Januar 2010 und dem 31. Dezember 2010 hielt der Verwaltungsrat zwölf Sitzungen ab, vier davon per Telefonkonferenz. Zudem fand ein VR-Workshop statt. Es wurden keine Beschlüsse auf dem Zirkularweg gefasst. Die Sitzungen dauerten in der Regel etwa vier Stunden, die Telefonkonferenzen rund 30 Minuten, der Workshop 1.5 Tage. Rolf Friedli (Präsident) und Rolf U. Sutter (Delegierter) nahmen an allen Sitzungen teil. Christoph Clavadetscher und Anton Scherrer konnten je an einer Sitzung nicht teilnehmen. Erland Brügger fehlte sowohl an einer Sitzung wie auch am VR-Workshop. Edgar Fluri wurde an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 09. April 2010 neu in den Verwaltungsrat gewählt. Er nahm seither an allen Sitzungen teil (neun Sitzungen, vier davon per Telefonkonferenz, ein VR-Workshop).

Jedes Mitglied kann die Einberufung einer Verwaltungsratssitzung oder die Aufnahme eines Traktandums verlangen. An den Sitzungen nehmen neben den Verwaltungsräten einschliesslich dem Delegierten (CEO) der CFO und je nach Thematik auch einzelne Mitglieder des Management Board teil.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn 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. Mitglieder 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 und 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 nicht leitenden und unabhängigen Verwaltungsratsmitgliedern. Mindestens ein Mitglied des Committee muss gemäss Feststellung des Verwaltungsrats über aktuelle und sachdienliche Finanzkenntnisse verfügen (Finanzexperte). Dem Audit Committee gehören zur Zeit Edgar Fluri (Vorsitz, Finanzexperte), Erland Brügger und Christoph Clavadetscher an.

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 und der zur Risikominderung vorgeschlagenen Massnahmen;
- Beurteilung der Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften, Organisationsreglementen und 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 Charters, Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderlicher Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2010 und dem 31. Dezember 2010 tagte das Audit Committee vier Mal, davon ein Mal per Telefonkonferenz. Alle Mitglieder nahmen an den Sitzungen teil, mit Ausnahme von Christoph Clavadetscher, der an der Telefonkonferenz vom 27. August 2010 nicht anwesend war. Edgar Fluri hat an den Sitzungen ab seiner Wahl in den Verwaltungsrat teilgenommen. Auf der Tagesordnung dieser Sitzungen standen die Besprechung und Prüfung des Halbjahres- und Jahresberichts, das Festlegen des Prüfungsplans und der Prüfungsschwerpunkte, das Überprüfen der Revisionshonorare, die Beobachtungen und Feststellungen verbunden mit der externen Revision, die Überprüfung der Risiken und des damit verbundenen Risikomanagements, die Überwachung der internen Kontrollen sowie die Überprüfung der Rechnungslegungs-Richtlinien.

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. Aktuell sind dies Rolf Friedli (Vorsitz) und Anton Scherrer. Rolf U. Sutter 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 anderer leitender Angestellter, 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 und Compensation Committee Charters, Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlung an den Verwaltungsrat betreffend erforderlicher Änderungen.

Das Committee trifft sich zu mindestens zwei ordentlichen Sitzungen jährlich. Das Committee kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2010 und dem 31. Dezember 2010 tagte das Nomination and Compensation Committee vier Mal. Alle Mitglieder nahmen an den Sitzungen teil. Auf der Tagesordnung der Sitzungen im Jahr 2010 standen grundsätzlich Themen der Organisationsentwicklung, insbesondere Change und Performance Management, Vergütungen, Festlegung von Gesamtzielen und Bonusprogrammen, Bewertung der Mitglieder des Verwaltungsrats, Konzepte für zukünftige Entlohnungsprogramme für das Management und die Mitarbeitenden.

Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat hat im Rahmen des gesetzlich Zulässigen und nach Massgabe des Organisationsreglements die operative Führung des Unternehmens an den CEO übertragen. Dieser ist der Vorsitzende des Management Board und hat Weisungsrecht gegenüber den übrigen Mitgliedern. Die Mitglieder des Management Board führen die täglichen Geschäfte selbständig im Rahmen der vom Verwaltungsrat beschlossenen Unternehmensstrategie, 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 der Geschäftsleitung

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 Kompetenzzenter einschliesslich eines ausführlichen Kommentars. Weiter werden Angaben zur Aktienkursentwicklung und dem Aktionariat gemacht.

Einmal jährlich nimmt der Verwaltungsrat an einem Strategie-Workshop, der rund 1.5 Tage dauert, teil. 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-Jahresplanung erhält der Verwaltungsrat die zweimal jährlich erstellte Prognose des zu erwartenden Jahresabschlusses.

Darüber hinaus stehen der Präsident des Verwaltungsrats und der CEO zu allen wesentlichen unternehmenspolitischen Fragen in regelmässigem Kontakt. 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 3-Jahresplanungen der Gruppengesellschaften integriert.

Internes Kontrollsystem

Das interne Kontrollsystem (IKS) der ORIOR AG ist gruppenweit eingeführt, dokumentiert und ist wirksam. Es erfüllt die gesetzlichen Anforderungen der Schweiz und wird den Bedürfnissen eines Unternehmens in der Grösse der ORIOR Gruppe 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.

Einmal jährlich wird die Einhaltung und Wirksamkeit des IKS intern überprüft. 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 wurde bislang als Spezialprojekt durch Verantwortliche im Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen. Dabei wurden die Prozesse und die internen Kontrollen gegenseitig überprüft. Ab 2011 wird die Funktion teilweise ausgelagert und durch PricewaterhouseCoopers mit Unterstützung von Fachleuten aus dem Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen. Der Prüfungsplan wird mit dem Audit Committee abgestimmt.

4 Management Board

Das Management Board 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

Dem Management Board (MB) gehörten am 31. Dezember 2010 acht Personen an. Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung, 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 per |
|-------------------|----------|---------------------------------------|---------------|
| Rolf U. Sutter | 1955 | CEO, Delegierter des Verwaltungsrats | 1999 |
| Hélène Weber-Dubi | 1955 | CFO | 1999 |
| Stefan H. Jost | 1963 | Leiter Segment ORIOR Refinement | 2010 |
| Bruno de Gennaro | 1957 | Leiter Rapelli | 1998 |
| Albert Spiess | 1950 | Leiter Spiess | 2008 |
| Remo Hansen | 1962 | Leiter Fredag und Pastinella | 2001 |
| Urs Aebi | 1956 | Leiter Le Patron | 2006 |
| Bruno Höltschi | 1965 | Leiter International and New Business | 2006 |



Rolf U. Sutter

Rolf U. Sutter ist Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der ORIOR Gruppe. Eine Zusammenfassung seiner Biografie finden sie unter Punkt 3 «Verwaltungsrat» des Corporate Governance Berichtes.



Hélène Weber-Dubi

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 Management-Positionen 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.



Stefan H. Jost

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 Management-Positionen 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 verantwortlich war für Wachstum und Marktanteil. Zwei Jahre später wurde er zum CEO und Delegierten des Verwaltungsrats von Lindt & Sprüngli Italien S.p.A. ernannt. 2010 übernahm Stefan H. Jost seine aktuelle Funktion bei ORIOR als Leiter des Segments ORIOR Refinement.



Bruno de Gennaro

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.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: Mitglied des Hauptvorstandes der FIAL (Foederation der Schweizerischen Nahrungsmittel-Industrien); Mitglied des Hauptvorstandes des Schweizer Fleischfach-Verbandes SFF; stellvertretendes Mitglied im Verwaltungsrat der Proviande.



Albert Spiess

Nach der Übernahme der Albert Spiess Holding AG durch die ORIOR Gruppe im Jahr 2008 trat Albert Spiess als Leiter der Spiess Gruppe dem Management Board bei. Albert Spiess war seit 1987 CEO und Vorsitzender der Albert Spiess AG in Schiers, bei der er zuvor seit 1975 im Management tätig war. Von 1967 bis 1970 besuchte er eine Handelsschule in der Schweiz. Zwischen 1970 und 1975 absolvierte er eine Berufslehre als Metzger und bildete sich in Italien, Frankreich und Grossbritannien weiter.



Remo Hansen

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-Genossenschaftsbundes tätig. 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 ins Management Board der ORIOR. Seit Oktober 2006 führt er zusätzlich die Geschicke der Pastinella Gruppe als deren Leiter. Per 1. Mai 2011 wird Remo Hansen die operative Leitung als CEO der ORIOR Gruppe von Rolf U. Sutter übernehmen.



Urs Aebi

Urs Aebi startete seine Laufbahn 1978 in der Verkaufsabteilung der Boucherie Suter SA Villeneuve. 1979 wechselte er zu Hero Fleischwaren, bevor er 1980 bis 1982 als Plant-Manager für 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 Fleisch-technologie 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 Vize-Direktor 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 Höltschi

Bruno Höltschi ist Inhaber eines Masters in Agrarökonomie der Eidgenössischen Technischen Hochschule. Er arbeitete für das Institute for Agricultural Sciences und schloss seine Studien mit einer Promotionsarbeit über Massnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Schweizer Käseproduzenten ab. 1997 trat er der McKinsey & Company in Zürich bei. Als Berater und Engagement Manager war er für zahlreiche Kunden im sich schnell wandelnden Konsumgütermarkt tätig. 2001 wurde Bruno Höltschi Leiter der Gruppe Pastinella; eine Position, die er bis 2007 behielt. Im Oktober 2006 übernahm er seine aktuelle Funktion als Leiter des Bereichs International and New Business.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen: 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 übt kein Mitglied des Management Board eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position aus 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.

Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente. 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 mindestens einem Drittel) zusammen. Die von den quantitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt rund zwei Drittel der variablen Entlohnung und berechnet sich aufgrund von vier Unternehmenskennzahlen (Umsatz, Ertrag, Investitionen und Netto-Umlaufvermögen). Die qualitativen Leistungskomponenten (rund ein Drittel der variablen Entlohnung) basieren auf der Zielerreichung von vorgängig festgelegten individuellen Zielen (z. B. in den Bereichen Führung, Innovationsentwicklung, etc.).

Für das Management Board und weitere Kadermitglieder besteht eine Kaderpensionskassenregelung. 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.

Es bestehen keine Aktien- oder Optionspläne für die Mitglieder des Verwaltungsrats oder des Management Board. Der Verwaltungsrat prüft die Einführung eines Aktienplans für die kommenden Jahre.

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.

Entschädigungen an ehemalige Organmitglieder

Im Berichtsjahr wurden keine Entschädigungen an ehemalige Organmitglieder bezahlt.

Aktienzuteilungen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden weder den Mitgliedern des Verwaltungsrats noch den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahe stehenden Personen Aktien zugeteilt.

Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2010 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

| Name | Anzahl Aktien per 31.12.2010 | In % | Anzahl Aktien per 31.12.2009 ¹ | In % |
|-------------------------|---------------------------------|---------------|--|---------------|
| Rolf Friedli | – | – | – | – |
| Rolf U. Sutter | 199 300 | 3.36% | 198 325 | 4.67% |
| Erland Brügger | 14 175 | 0.24% | 14 175 | 0.33% |
| Christoph Clavadetscher | 14 515 | 0.25% | 14 175 | 0.33% |
| Anton Scherrer | 14 175 | 0.24% | 14 175 | 0.33% |
| Edgar Fluri | 2 000 | 0.03% | – | – |
| Hélène Weber-Dubi | 85 830 | 1.45% | 85 000 | 2.00% |
| Stefan H. Jost | 425 | 0.01% | – | – |
| Bruno de Gennaro | 92 075 | 1.55% | 92 075 | 2.17% |
| Albert Spiess | – | – | – | – |
| Remo Hansen | 85 450 | 1.44% | 85 000 | 2.00% |
| Urs Aebi | 85 000 | 1.43% | 85 000 | 2.00% |
| Bruno Höltschi | 86 540 | 1.46% | 85 000 | 2.00% |
| Total | 679 485 | 11.47% | 672 925 | 15.83% |
| Total ORIOR Aktien | 5 925 000 | 100.00% | 4 250 000 | 100.00% |

¹ Zur Vergleichbarkeit wurde der im 2010 durchgeführte Aktiensplitt von 1:25 auf einen Nennwert von CHF 4 pro Aktie ebenfalls im Jahr 2009 angewendet.

Zum Zeitpunkt des Börsenganges am 22. April 2010 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board 672 925 Aktien. Für diese Aktien besteht eine Lock-up-Vereinbarung für die Periode vom 22. April 2010 bis 22. April 2011.

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 2010 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 2010 keine Darlehen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board oder an mit diesen nahe stehenden Personen gewährt oder für diese Sicherheiten übernommen.

Mitarbeiterbeteiligungs- und Management-Incentive-Programme

Die ORIOR Gruppe hat zurzeit keine Beteiligungsprogramme für Mitarbeitende und Management. Das Unternehmen beabsichtigt 2011 die Implementierung eines Management-Incentive-Programms (z.B. Mitarbeiterbeteiligungen). Die genauen Bedingungen für ein derartiges Management-Incentive-Programm wurden bisher noch nicht festgelegt. Das Unternehmen wird zur Beschaffung der möglicherweise erforderlichen Aktien in Verbindung mit derartigen Programmen sowohl auf den Rückkauf bestehender Aktien als auch auf bedingtes Aktienkapital des Unternehmens zurückgreifen. Das bedingte Aktienkapital in Höhe von CHF 714 256, was 178 564 Aktien entspricht, wurde von der ausserordentlichen Generalversammlung vom

09. April 2010 beschlossen. Details zum bedingten und genehmigten Kapital siehe Punkt 2 des Corporate Governance Berichtes sowie Statuten Art. 3a und Art. 3b.

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 nahe-stehenden Unternehmen und Personen sind unter Anmerkung 39 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 die Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offen legen, 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.

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 stehen mehr als ein Bewerber zur Wahl, so 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. 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

Es bestehen keine statutarischen Regelungen betreffend «opting-up» und «opting-out». Ebenso existieren keine Vereinbarungen und Pläne im Falle eines Kontrollwechsels.

8 Revisionsorgan

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Ernst & Young AG, Aeschengraben 9, 4051 Basel, Schweiz, ist seit 2006 statutarische Revisionsstelle der ORIOR AG und Konzernprüferin. An der Generalversammlung vom 2. März 2010 wurde Ernst & Young, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Thomas Stenz, ist seit der Revision des Geschäftsjahres 2006 im Amt. Gemäss Art. 730a Abs. 2 OR muss der leitende Revisor mindestens alle sieben Jahre rotieren.

Revisionshonorar/zusätzliche Honorare

| | |
|-------------------------------------|--------------|
| In TCHF | 2010 |
| Revisionshonorar | 325.0 |
| Zusätzliche Honorare | |
| Steuerberatung | 45.5 |
| Rechtsberatung | 23.5 |
| Beratung zu Transaktionen | 234.0 |
| Sonstige verwandte Dienstleistungen | 40.3 |
| Total zusätzliche Honorare | 343.3 |
| Total | 668.3 |

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

Bei der Beratung zu Transaktionen handelt es sich um einmalige Prüfungskosten im Zusammenhang mit dem IPO.

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 der externen Revision.

Zudem prüft das Audit Committee den Revisionsansatz und Prüfungsumfang sowie die Ergebnisse der externen Revision.

Die externe Revisionsstelle teilt dem Audit Committee und dem Verwaltungsrat ihre Feststellungen bezüglich Halbjahresbericht und Jahresbericht zweimal jährlich mit. Die Berichte enthalten die Resultate ihrer Tätigkeit sowie Empfehlungen und werden detailliert besprochen, wichtige Punkte des Management Letter – einschliesslich der Ausgestaltung des internen Kontrollsystems (IKS) – vertieft sowie zusätzliche Fragen zu Prüfungsschwerpunkten erläutert.

Im Jahr 2010 nahmen die externen Revisoren an drei Sitzungen des Audit Committee 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 im Geschäftsalltag 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 haben der CFO oder Group Controller an allen Schlussbesprechungen der Konzerngesellschaften teilgenommen.

Das Audit Committee stellt sicher, dass zusätzliche Dienstleistungen, die nicht die Revision betreffen, strikte im Rahmen der Unabhängigkeitsvorschriften erbracht werden. Die externe Revisionsstelle muss bestätigen, dass diese sich 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 den CEO Rolf U. Sutter, CFO Hélène Weber-Dubi und Head of Investor Relations Karin Dietrich 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 2010 | 06. April 2011 |
| Publikation Halbjahresergebnis 2011 | 16. August 2011 |
| Investorentag | 23. September 2011 |

Corporate Responsibilities

Unternehmenswerte

Wir sind der Überzeugung, dass ...

- nur gleichermassen zufriedene Aktionäre, Kunden und Mitarbeitende das Ziel eines langfristigen, 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.

Vision*

ORIOR is a great Swiss fresh food company which is operating successfully and highly profitable 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.

* Die ORIOR-Vision ist nur in englischer Sprache verfügbar.

Umwelt

Umweltleitbild

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

Nachhaltigkeit/Verantwortung

Zu einer nachhaltigen Gewinnoptimierung gehört aus unserer Sicht auch der nachhaltige Umgang mit unseren Ressourcen.

Ein nachhaltig agierendes Unternehmen ist umweltbewusst, wirtschaftlich effizient und fügt sich optimal in sein soziokulturelles Umfeld ein.

Sämtliche Produktionsfirmen der ORIOR 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. Sämtliche Massnahmen werden betriebsspezifisch formuliert und folgen dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Damit wird das Engagement für die Umwelt zum Gewinn für die ORIOR.

Durch eine Vielzahl von Energieprojekten konnten bereits enorme Verbesserungen in der Energieeffizienz erreicht werden. So konnten beispielsweise in der Pastinella die Energiekosten pro Kilogramm Produkt in den letzten zwei Jahren um rund ein Drittel reduziert werden und in der Fredag wurde der Heizölverbrauch pro Produktionsmenge in den letzten sieben Jahren halbiert.

Qualitätsmanagement

Die Kundenanforderungen im Bereich Food Safety gehen heutzutage wesentlich über das hinaus, was es an lebensmittelrechtlichen und anderweitigen gesetzlichen Vorschriften, wie etwa das HACCP-Konzept «Hazard Analysis and Critical Control Point» zu erfüllen gilt.

Sämtliche Produktionsbetriebe der ORIOR verfügen daher über ein Zertifikat der Global Food Safety Initiative (IFS, BRC, etc.). Diese Standards werden jährlich von einer externen akkreditierten Zertifizierungsstelle überprüft und ausgestellt. Zusätzlich werden alle Prozesse der Unternehmen mit internen Audits überprüft und hinterfragt. Dadurch gewährleisten wir die kontinuierliche Verbesserung unserer Abläufe. Diese Audits finden zum Teil auch firmenübergreifend statt, um eine intensivere Zusammenarbeit und ein besseres Verständnis für die Prozesse der Schwesterfirmen zu erreichen. Die Qualität unserer Prozesse widerspiegelt sich auch in zusätzlich erworbenen Standards und Labels wie Bio, Bio-Knopse, Naturafarm, Suisse Garantie, IGP Indication Géographique Protégée, Europäisches Vegetarismus-Label, ADR «Aus der Region. Für die Region» oder «Friends of the Sea».

Darüber hinaus werden die einzelnen Betriebe von Kunden aus international agierenden Firmengruppen auditiert.

Um unsere Qualitätsanforderungen auch auf Seiten Beschaffung zu gewährleisten, pflegen wir einen intensiven und persönlichen Kontakt zu unseren Lieferanten. Dies trifft auch auf unsere Partner in Übersee zu, die sich wie alle anderen, nach unseren strengen Qualitätskriterien richten müssen. Diese Qualitätskriterien werden mit den Lieferantenvereinbarungen und Produktspezifikationen sowie mit Laboranalysen sichergestellt.

Human Resources

Aus- und Weiterbildung

ORIOR betrachtet das Thema Aus- und Weiterbildung als essentiell. Mitarbeitenden zu ermöglichen, sich weiter zu entwickeln, ist eine unternehmerische Pflicht. Die Instruktion «on the job» soll immer auch aktiver Dialog sein. Stetige Verbesserungen basieren auf der Erfahrung und auf neu erlernten Erkenntnissen. Nur durch permanentes Lernen kann man sich den laufend ändernden Bedürfnissen des Marktes und der Mitarbeitenden anpassen. Neben der Lehrlingsausbildung bieten wir attraktive Weiterbildungsmodelle an.

ORIOR «Universität»

Seit Jahren betreibt ORIOR ein Ausbildungsprogramm mit verschiedensten Modulen. Wir nennen diese Institution etwas übertrieben «Universität».

Alle zwei bis drei Jahre werden Aus- und Weiterbildungs-Schwerpunkte festgelegt, die dann von fachlich ausgewiesenen Dozenten geschult werden. Ein Teilnehmender durchläuft verschiedene aufeinander aufbauende Programme. Zwischenüberprüfungen halten fest, ob der anspruchsvolle Ausbildungsstoff verstanden wurde.

Aus den Schulungseinheiten werden jeweils Projekte abgeleitet, welche im Betrieb weiter thematisiert und praktisch umgesetzt werden. So können Theorie und Praxis in der Ausbildung ideal kombiniert werden. In der Regel ist eine Schulungseinheit nach zwei Jahren abgeschlossen.

Die Ausbildungsthemen sind vielfältig und reichen von Führungskompetenz über Qualitätsmanagement bis hin zur Persönlichkeitsentwicklung. Das Schulungsprogramm wird aufgrund der spezifischen Bedürfnisse der Auszubildenden festgelegt.

Kommunikation

Information der Anspruchsgruppen

Wichtigste Informationsgefäße für externe Ansprechpartner sind persönliche Kontakte, die Website, der Geschäfts- und der Halbjahresbericht, Medienmitteilungen sowie Unternehmensbroschüren und die Mitarbeiter- und Kunden-Zeitschrift.

Intern informiert ORIOR vor allem mittels persönlicher Kommunikation, der Mitarbeiter-Zeitschrift, dem Intranet beziehungsweise internen Mitteilungen.

Markenführung

ORIOR führt eine ganze Reihe von wichtigen Marken im Portfolio. Zudem stellt sie Produkte für Handels- und Eigenmarken her. Die Markenführung ist zentral organisiert. Zur Bewerbung und Positionierung der Marken werden gezielte Marketingmassnahmen umgesetzt. Dazu gehören unter anderem TV, Print, Plakate, POS-Präsenz, Promotionen, Degustationen oder auch Messeauftritte.

ORIOR GRUPPE
FINANZBERICHT 2010

ORIOR GRUPPE

KONSOLIDIERTE JAHRESRECHNUNG 2010

Konsolidierte Erfolgsrechnung

| in TCHF | Anmerkung | 2010 | Δ in % | 2009 |
|--|-----------|----------------|---------------|----------------|
| Umsatz | ● 7 | 513 894 | | 509 230 |
| Erlösminderungen | ● 7 | -8 369 | | -8 553 |
| Nettoerlös | ● 7 | 505 525 | +1.0% | 500 677 |
| Warenaufwand / Fremdleistungen | | -299 281 | | -299 902 |
| Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate | ● 8 | -2 588 | | -392 |
| Personalaufwand | ● 9 | -91 932 | | -91 016 |
| Übriger Betriebsertrag | ● 10 | 1 296 | | 760 |
| Übriger Betriebsaufwand | ● 11 | -58 832 | | -57 946 |
| EBITDA | | | | |
| Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen | | 54 188 | +3.8% | 52 181 |
| in % vom Nettoerlös | | 10.7% | | 10.4% |
| Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen | ● 21 | -10 490 | | -10 292 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | ● 23 | -3 219 | | -3 059 |
| EBIT | | | | |
| Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern | | 40 479 | +4.2% | 38 830 |
| in % vom Nettoerlös | | 8.0% | | 7.8% |
| Finanzertrag | ● 12 | 703 | | 1 014 |
| Finanzaufwand | ● 13 | -8 742 | | -8 283 |
| Gewinn vor Steuern | | 32 440 | +2.8% | 31 561 |
| in % vom Nettoerlös | | 6.4% | | 6.3% |
| Ertragssteuern | ● 14 | -5 504 | | -7 588 |
| Reingewinn | | 26 936 | +12.4% | 23 973 |
| in % vom Nettoerlös | | 5.3% | | 4.8% |
| Davon entfallen auf: | | | | |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | | 0 | | 0 |
| Aktionäre von ORIOR | | 26 936 | | 23 973 |
| Gewinn pro Aktie in CHF | | | | |
| Unverwässerter Gewinn pro Aktie | ● 15 | 4.99 | | 5.64 |
| Verwässerter Gewinn pro Aktie | ● 15 | 4.99 | | 5.64 |
| Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000 | ● 15 | 5 402 | | 4 250 |

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

| in TCHF | Anmerkung | 2010 | Δ in % | 2009 |
|--|-----------|---------------|---------------|---------------|
| Reingewinn | | 26 936 | +12.4% | 23 973 |
| Währungsumrechnungsdifferenzen | | 183 | | 7 |
| Sonstiges Ergebnis nach Steuern | | 183 | | 7 |
| Gesamtergebnis nach Steuern | | 27 119 | +13.1% | 23 980 |
| Davon entfallen auf: | | | | |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | | 0 | | 0 |
| Aktionäre von ORIOR | | 27 119 | | 23 980 |

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Bilanz

| in TCHF | Anmerkung | 31.12.2010 | in % | 31.12.2009 | in % |
|--|-----------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| Flüssige Mittel | ● 16 | 45 298 | | 28 216 | |
| Wertschriften | ● 17 | 207 | | 198 | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | ● 18 | 44 979 | | 39 520 | |
| Sonstige Forderungen | ● 19 | 2 220 | | 2 774 | |
| Vorräte | ● 20 | 57 452 | | 58 737 | |
| Kfr. Steuerguthaben | | 13 | | 63 | |
| Aktive Rechnungsabgrenzungsposten | | 892 | | 3 891 | |
| Umlaufvermögen | | 151 061 | 38.8% | 133 399 | 34.0% |
| Sachanlagen | ● 21 | 67 476 | | 62 008 | |
| Anlagelienschaften | ● 21 | 214 | | 214 | |
| Immaterielle Anlagen | ● 23 | 170 415 | | 172 164 | |
| Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte | ● 24 | 0 | | 24 079 | |
| Latente Steueraktiven | ● 30 | 16 | | 0 | |
| Anlagevermögen | | 238 121 | 61.2% | 258 465 | 66.0% |
| Total Aktiven | | 389 182 | 100.0% | 391 864 | 100.0% |
| Derivative Finanzinstrumente | | 2 234 | | 1 887 | |
| Kfr. Finanzverbindlichkeiten | ● 28 | 11 936 | | 24 846 | |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | ● 25 | 41 399 | | 45 440 | |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten | ● 26 | 3 226 | | 2 163 | |
| Kfr. Steuerverbindlichkeiten | | 8 570 | | 9 685 | |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | ● 27 | 21 191 | | 19 628 | |
| Kfr. Rückstellungen | ● 29 | 32 | | 92 | |
| Kurzfristige Schulden | | 88 588 | 22.8% | 103 741 | 26.5% |
| Lfr. Finanzverbindlichkeiten – Dritte | ● 28 | 102 817 | | 146 668 | |
| Lfr. Finanzverbindlichkeiten – Nahestehende Personen | ● 28 | 0 | | 42 994 | |
| Pensionsverpflichtungen | ● 37 | 779 | | 664 | |
| Rückstellungen | ● 29 | 2 599 | | 2 932 | |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | ● 30 | 24 092 | | 25 880 | |
| Langfristige Schulden | | 130 287 | 33.5% | 219 138 | 55.9% |
| Fremdkapital | | 218 875 | 56.2% | 322 879 | 82.4% |
| Aktienkapital | ● 31 | 23 700 | | 17 000 | |
| Kapitalreserven (Agio) | ● 31 | 67 900 | | 0 | |
| Eigene Aktien | ● 32 | –397 | | 0 | |
| Gewinnreserven | | 78 972 | | 52 036 | |
| Kumulierte Umrechnungsdifferenzen | | 132 | | –51 | |
| Den Aktionären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital | | 170 307 | 43.8% | 68 985 | 17.6% |
| Anteile ohne beherrschenden Einfluss | | 0 | | 0 | |
| Total Eigenkapital | | 170 307 | 43.8% | 68 985 | 17.6% |
| Total Passiven | | 389 182 | 100.0% | 391 864 | 100.0% |

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

| in TCHF | Anmerkung | Aktien- kapital | Kapital- reserven (Agio) | Eigene Aktien | Gewinn- reserven | Kumulierte Umrech- nungsdif- ferenzen | Den Aktio- nären der ORIOR zurechenbares Eigenkapital | Anteile ohne beherr- schenden Einfluss | Total Eigenkapital |
|-----------------------------------|-----------|--------------------|--------------------------------|------------------|---------------------|--|---|--|-----------------------|
| Stand 1. Januar 2009 | | 17 000 | 0 | 0 | 28 063 | - 58 | 45 005 | 0 | 45 005 |
| Reingewinn | | 0 | 0 | 0 | 23 973 | 0 | 23 973 | 0 | 23 973 |
| Sonstiges Ergebnis der Periode | | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 7 | 0 | 7 |
| Gesamtergebnis | | 0 | 0 | 0 | 23 973 | 7 | 23 980 | 0 | 23 980 |
| Stand 31. Dezember 2009 | | 17 000 | 0 | 0 | 52 036 | - 51 | 68 985 | 0 | 68 985 |
| Reingewinn | | 0 | 0 | 0 | 26 936 | 0 | 26 936 | 0 | 26 936 |
| Sonstiges Ergebnis der Periode | | 0 | 0 | 0 | 0 | 183 | 183 | 0 | 183 |
| Gesamtergebnis | | 0 | 0 | 0 | 26 936 | 183 | 27 119 | 0 | 27 119 |
| Kapitalerhöhung | ● 31 | 6 700 | 73 700 | 0 | 0 | 0 | 80 400 | 0 | 80 400 |
| Transaktionskosten | ● 31 | 0 | -5 800 | 0 | 0 | 0 | -5 800 | 0 | -5 800 |
| Veränderung Bestand eigene Aktien | ● 32 | 0 | 0 | -397 | 0 | 0 | -397 | 0 | -397 |
| Stand 31. Dezember 2010 | | 23 700 | 67 900 | - 397 | 78 972 | 132 | 170 307 | 0 | 170 307 |

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Konsolidierte Geldflussrechnung

| in TCHF | Anmerkung | 2010 | 2009 |
|--|-----------|-----------------|-----------------|
| Reingewinn | | 26 936 | 23 973 |
| Steuern | ● 14 | 5 504 | 7 588 |
| Abschreibungen / Impairment / Amortisationen | ● 21/23 | 13 709 | 13 351 |
| Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen | | -665 | 834 |
| Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen | ● 10 | -766 | -16 |
| Zinserträge | ● 12 | -51 | -120 |
| Dividendenerträge | ● 12 | -14 | -11 |
| Zinsaufwände | ● 13 | 6 204 | 7 929 |
| Veränderung Pensionsverpflichtungen | ● 37 | 115 | 455 |
| Veränderung Nettoumlaufvermögen | | -2 692 | 3 714 |
| - Forderungen aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Forderungen | | -5 167 | 268 |
| - Vorräte | | 1 217 | 147 |
| - Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen u. sonstige Verbindlichkeiten | | -4 204 | -3 112 |
| - Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten | | 5 462 | 6 411 |
| Bezahlte Zinsen | | -4 123 | -5 951 |
| Bezahlte Steuern | | -8 382 | -6 827 |
| Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit | | 35 775 | 44 919 |
| Erwerb von | | | |
| - Sachanlagen | ● 21 | -13 325 | -11 703 |
| - Immateriellen Anlagen | ● 23 | -1 445 | -1 729 |
| Veräußerung von | | | |
| - Sachanlagen | ● 21 | 2 116 | 146 |
| - Immateriellen Anlagen | ● 23 | 0 | 120 |
| Erhaltene Zinsen | | 46 | 104 |
| Erhaltene Dividenden | ● 12 | 14 | 11 |
| Cash Flow aus Investitionstätigkeit | | - 12 594 | - 13 051 |
| Tilgung von Finanzverbindlichkeiten | ● 28 | -79 952 | -30 018 |
| Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing | ● 22 | -125 | 0 |
| Kapitalerhöhung | ● 31 | 80 400 | 0 |
| Transaktionskosten Kapitalerhöhung | ● 31 | -5 800 | 0 |
| Rückkauf eigener Aktien | ● 32 | -397 | 0 |
| Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit | | - 5 874 | - 30 018 |
| Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel | | 17 307 | 1 850 |
| Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mittel | | -225 | 0 |
| Flüssige Mittel per 01.01. | ● 16 | 28 216 | 26 366 |
| Flüssige Mittel per 31.12. | ● 16 | 45 298 | 28 216 |

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2010

1 Allgemeine Informationen

Die ORIOR AG und ihre Tochtergesellschaften (die «Gruppe») sind einer der 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 Felsenrainstrasse 1 in 8052 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 21. Februar 2011 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 6. April 2011.

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 2010 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen

Das IASB hat Interpretationen, neue Bilanzierungsgrundsätze und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2010 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 1 – Änderungen – Erstmalige Anwendung der IFRS – Zusätzliche Vereinfachungen
- IFRS 2 – Änderungen – Anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich im Konzern
- IFRS 3 – überarbeitet – Unternehmenszusammenschlüsse
- IAS 27 – überarbeitet – Konzern- und separate Einzelabschlüsse
- IAS 39 – Änderungen – IFRIC 9 – Eingebettete Derivate
- IFRIC 17 – Sachdividenden an Eigentümer
- IFRIC 18 – Übertragung eines Vermögenswertes durch einen Kunden
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS

IFRS 3 – überarbeitet – Unternehmenszusammenschlüsse und IAS 27 – überarbeitet – Konzern- und separate Einzelabschlüsse

- IFRS 3 (überarbeitet) führt wesentliche Änderungen bezüglich der Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen ein, die mit Anwendungszeitpunkt 1. Januar 2010 in Kraft getreten sind. Es ergeben sich Auswirkungen auf die Bewertung von Anteilen ohne beherrschenden Einfluss, die Bilanzierung von Transaktionskosten, die erstmalige Erfassung und die Folgebewertung einer bedingten Gegenleistung sowie sukzessive Unternehmenserwerbe. Diese Neuregelungen werden sich auf die Ansatzhöhe des Goodwills, auf das Ergebnis der Berichtsperiode in der ein Unternehmenszusammenschluss erfolgt, und auf künftige Ergebnisse auswirken.
- IAS 27 (überarbeitet) schreibt vor, dass eine Veränderung der Beteiligungshöhe an einem Tochterunternehmen, die nicht zum Verlust der Beherrschung führt, als Transaktion mit Anteilseignern in ihrer Eigenschaft als Anteilseigner bilanziert wird. Aus einer solchen Transaktion kann daher weder ein Goodwill noch ein Gewinn oder Verlust resultieren. Ausserdem wurden Vorschriften zur Verteilung von Verlusten auf Anteilseigner des Mutterunternehmens und die Anteile ohne beherrschenden Einfluss und die Bilanzierungsregelungen für Transaktionen, die zu einem Beherrschungsverlust führen, geändert.

Da im 2010 keine Erwerbe oder Veräusserungen von Tochterunternehmen und Transaktionen mit Anteilen ohne beherrschenden Einfluss stattgefunden haben, wirken sich diese Änderungen ausschliesslich auf künftige Transaktionen aus.

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 systematische Analyse ihrer Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde noch nicht vorgenommen. Die im Folgenden offengelegten voraussichtlichen Auswirkungen stellen daher lediglich eine erste Beurteilung durch den Verwaltungsrat dar:

| Standard/Interpretation | Bezeichnung | Implikation | Datum des Inkrafttretens | Geplante Einführung durch die Gruppe |
|--------------------------------------|--|-------------|--------------------------|--------------------------------------|
| Änderungen zu IAS 32 | Klassifizierung von Bezugsrechten | * | 1. Feb. 2010 | Berichtsjahr 2011 |
| IFRIC 19 | Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente | * | 1. Jul. 2010 | Berichtsjahr 2011 |
| IAS 24 | Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen | ** | 1. Jan. 2011 | Berichtsjahr 2011 |
| Änderungen zu IFRIC 14 | Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestfinanzierungsbeiträgen | * | 1. Jan. 2011 | Berichtsjahr 2011 |
| Jährliche Verbesserungen an den IFRS | Diverse Verbesserungen | * | 1. Jul. 2010 | Berichtsjahr 2011 |
| Änderungen zu IFRS 7 | Angaben bei Übertragungen von Vermögenswerten | * | 1. Jul. 2011 | Berichtsjahr 2012 |
| Änderungen zu IAS 12 | Latente Steuern: Realisierung von zugrundeliegenden Vermögenswerten | * | 1. Jan. 2012 | Berichtsjahr 2012 |
| IFRS 9 | Finanzinstrumente | *** | 1. Jan. 2013 | Berichtsjahr 2013 |

* 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 Cash-Flow-Situation der Gruppe auswirken.

*** Einstufung und Bewertung müssen erst am 1. Januar 2013 übernommen werden. Durch diesen Standard werden die Einstufung und Bewertung von Finanzinstrumenten und die Anforderungen an die Absicherung geändert. Die Beurteilung der potenziellen Auswirkungen, die dieser Bilanzierungsgrundsatz auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe haben wird, liegt noch nicht vor.

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 ab dem 1. Januar 2010

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.

Unternehmenszusammenschlüsse vor dem 1. Januar 2010

Nach der bisher angewandten Methode für die Bilanzierung von Unternehmenserwerben galten im Vergleich zu den oben bezeichneten Anforderungen folgender abweichender Grundsatz:

Direkt dem Unternehmenserwerb zuordenbare Transaktionskosten stellten einen Teil der Anschaffungskosten dar. Der Anteil ohne beherrschenden Einfluss (früher als Minderheitsanteil bezeichnet) wurde zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.

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 werden 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 den dem Anteilseigner des assoziierten Unternehmens zurechenbaren Gewinn und somit um den Gewinn 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

Im Berichtsjahr und Vorjahr haben keine Änderungen in Bezug auf den Konsolidierungskreis stattgefunden. Die rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe ist unter Anmerkung 44 aufgeführt.

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 ausländischen Währung 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 Veräusserung eines ausländischen Unternehmens 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 abgeschriebenen 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.

Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen)

Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen) wird als zum Verkauf gehaltene Aktiven eingestuft und zum tieferen aus dem Buchwert oder dem beizulegenden Zeitwert, abzüglich der Veräußerungskosten ausgewiesen. Zum Verkauf gehaltenes Anlagevermögen (oder Veräußerungsgruppen) wird als zum Verkauf gehaltene Aktiven eingestuft, wenn ihr Buchwert durch ein Veräußerungsgeschäft statt durch permanente Nutzung erzielt wird. Diese Bedingung gilt nur dann als erfüllt, wenn die Veräußerung hoch wahrscheinlich ist und der Vermögenswert (oder die Veräußerungsgruppe) im gegenwärtigen Zustand zum unmittelbaren Verkauf zur Verfügung steht. Das Management muss einer Veräußerung zugestimmt haben und die voraussichtliche Veräußerung sollte innerhalb eines Jahres abgeschlossen werden.

Sachanlagen und immaterielle Anlagen, die als zum Verkauf gehalten eingestuft wurden, werden nicht mehr abgeschrieben.

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 kumulierten Abschreibungen und kumulierten 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 oder den Neubewertungsbetrag 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 oder den Neubewertungsbetrag 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 kumulierten Abschreibungen und kumulierten Wertminderungen, bilanziert.

Die betriebliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen wird entweder als endlich oder als unbestimmt bewertet.

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 Amortisationsmethode 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 Detailhandelssituation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil des erworbenen Kundenstamms eine unbegrenzbare Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil der Kunden über eine betriebliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben wird.

4) Produktionspatent

Das Produktionspatent wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Jahr 2008 erworben. Das Patent wurde für einen Zeitraum von 20 Jahren bis 2026 erteilt. Es wurde jedoch geschätzt, dass lediglich ein wirtschaftlicher Nutzen über 5 Jahre besteht. Daher wird der beizulegende Zeitwert seit dem Tag des Erwerbs über diesen Zeitraum 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 (drei bis fünf Jahre) abgeschrieben.

Kosten in Verbindung mit der Entwicklung oder Pflege von Software-Programmen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Kosten, die mit der von der Gruppe gesteuerten Entwicklung von identifizierbaren und individuellen Software-Produkten 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 Software-Programme 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 bestimmaren 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 werden 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. U. a. sind dies die Verwendung von kürzlich auf der Basis eines Drittvergleiches abgeschlossene Geschäfte, 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, ist 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 Cashflows 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 Cashflows 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 (LFVTP); 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, 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 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 Vermögens-

werte 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, seit dem 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 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 Mitarbeiter 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 zwei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen. Alle Mitarbeiter sind im Rahmen dieser Vorsorgeeinrichtungen versichert, die beide die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19 erfüllen.

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 nachzuerrechnender 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 aus 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 Mitarbeiter 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 Bonusplanes 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 Mitarbeitern 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 angesetzt wie diese 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

Per 31. Dezember 2010 ist kein Aktienbezugsplan in Kraft. Der ehemalige Aktienbezugsplan für Führungskräfte erfüllte die Voraussetzungen aktienbasierter Vergütungen gemäss IFRS 2.

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 Vestingperiode 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 Kundentypen, 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 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 Bezug 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, wenn 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 werden 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 von Investitionsanreizen des Leasinggebers) werden über die Dauer des Leasingverhältnisses linear in 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 ist deshalb Währungsrisiken, hauptsächlich im Hinblick auf EUR und USD, ausgesetzt. Das Währungsrisiko entsteht aus künftigen geschäftlichen Transaktionen und den erfassten Aktiven und Verbindlichkeiten. 0.5% (2009: 0.5%) des Umsatzes der Gruppe und 11.4% (2009: 10.4%) 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 2010 gegenüber EUR und USD um 5% (2009: 2%) schwächer/stärker gewesen – bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen –, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 1887 (2009: TCHF 681) und das Eigenkapital um TCHF 72 (2009: TCHF 27) 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, ihre 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% (2009: 0.2%) würde sich mit TCHF 128 (2009: TCHF 235) auf das Ergebnis nach Steuern auswirken.

In Anmerkung 28 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 22 587 (2009: TCHF 16 444) 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 28), 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 0
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

| in TCHF | Innerhalb 1 Jahr | Zwischen 1 und 2 Jahren | Zwischen 2 und 5 Jahren | Später als in 5 Jahren |
|--|---------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 2010 | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 0 | 2 234 | 0 |
| Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten | 11 916 | 0 | 0 | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 41 399 | 0 | 0 | 0 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten * | 529 | 0 | 0 | 0 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten * | 11 855 | 0 | 0 | 0 |
| Finanzierungsleasing | 373 | 381 | 1 322 | 0 |
| Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten | 0 | 12 500 | 90 250 | 0 |
| 2009 | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | 0 | 1 301 | 586 | 0 |
| Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten | 25 000 | 0 | 0 | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 45 440 | 0 | 0 | 0 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten * | 905 | 0 | 0 | 0 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten * | 11 509 | 0 | 0 | 0 |
| Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten | 0 | 20 000 | 170 573 | 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 | |
|--|----------|----------|---------------------------|----------|
| | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 |
| Finanzielle Vermögenswerte | | | | |
| Flüssige Mittel (LAR) | 45 298 | 28 216 | 45 298 | 28 216 |
| Wertschriften (AFVTPL) | 207 | 198 | 207 | 198 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR) | 44 979 | 39 520 | 44 979 | 39 520 |
| Sonstige Forderungen (LAR) | 477 | 597 | 477 | 597 |
| Lfr. finanzielle Vermögenswerte (LAR) | 0 | 24 079 | 0 | 24 079 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten | | | | |
| Derivative finanzielle Verbindlichkeiten (LFVTPL) | -2 234 | -1 887 | -2 234 | -1 887 |
| Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten (OFL) | -11 563 | -24 846 | -11 750 | -25 000 |
| Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL) | -373 | 0 | -373 | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL) | -41 399 | -45 440 | -41 399 | -45 440 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL) | -529 | -905 | -529 | -905 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL) | -11 855 | -11 509 | -11 855 | -11 509 |
| Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Dritte (OFL) | -101 114 | -146 668 | -102 750 | -147 579 |
| Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL) | -1 703 | 0 | -1 703 | 0 |
| Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen (OFL) | 0 | -42 994 | 0 | -42 994 |

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und 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 erkennbaren 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 | 2010 | Level 1 | Level 2 | Level 3 |
|--|--------|---------|---------|---------|
| Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte | | | | |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | 207 | 81 | 126 | 0 |
| Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | -2 234 | 0 | -2 234 | 0 |
| <hr/> | | | | |
| in TCHF | 2009 | Level 1 | Level 2 | Level 3 |
| Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte | | | | |
| Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte | 198 | 40 | 158 | 0 |
| Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten | | | | |
| Derivative Finanzinstrumente | -1 887 | 0 | -1 887 | 0 |

Während den am 31. Dezember 2010 und 2009 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, in dem das konsolidierte Eigenkapital durch die in der konsolidierten Bilanz ausgewiesenen Total Aktiven dividiert wird. Für die Berechnung wird das konsolidierte Eigenkapital um die nachrangigen Aktionärsdarlehen berichtigt. Im Jahr 2009 wurde die Quote zwischen 20% und 30% gehalten. Die Nettoverschuldung wurde in Verbindung mit dem Börsengang im April 2010 reduziert. Die Quote wird vom Management überwacht und neu zwischen 40% und 50% gehalten.

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|------------|------------|
| Total Eigenkapital | 170 307 | 68 985 |
| + Nachrangige Aktionärsdarlehen | 0 | 42 994 |
| Konsolidiertes Eigenkapital | 170 307 | 111 979 |
| Total Aktiven | 389 182 | 391 864 |
| Konsolidierte Eigenkapitalquote | 44% | 29% |

Ferner werden die vertraglichen Kennzahlen, die im Kreditrahmenvertrag enthalten sind, genau überwacht (siehe Anmerkung 28). 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 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 Obligationenrechtes (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 2010 vorgenommen und diese wurde am 8. Dezember 2010 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.

4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen

Die Gruppe nimmt Schätzungen und Annahmen über die Zukunft vor, die ständig bewertet 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 Zuwachsrate 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 einer 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 für eine potenzielle Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit einer unbestimmter Nutzungsdauer wurde 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 37.

5 Unternehmenszusammenschlüsse und Erwerb von Minderheitsbeteiligungen

Akquisitionen

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurden keine Akquisitionen getätigt.

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 zwei Verarbeitungs- und drei Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden und Tessin. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle 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 oder kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt vier Verarbeitungs-Betriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomie-Kanäle 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 0
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

2010

| in TCHF | ORIOR Refinement | ORIOR Convenience | ORIOR Cor- porate, Export und Logistik | Anpassungen und Eliminati- onen | Konsolidiert |
|---|---------------------|----------------------|--|---------------------------------------|----------------|
| Umsatz mit Dritten | 287 620 | 204 685 | 21 589 | 0 | 513 894 |
| Umsatz mit anderen Segmenten | 16 526 | 2 195 | 8 030 | -26 751 ¹ | 0 |
| Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen | 304 146 | 206 880 | 29 619 | -26 751 | 513 894 |
| Erlösminderungen | -3 612 | -4 584 | -173 | 0 | -8 369 |
| Nettoerlös | 300 534 | 202 296 | 29 446 | -26 751 | 505 525 |
| Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) | 25 613 | 31 593 | -3 018 | 0 | 54 188 |
| Abschreibungen/Impairment – Sachanlagen | -4 922 | -4 828 | -740 | 0 | -10 490 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | -2 260 | -116 | -843 | 0 | -3 219 |
| Segment Ergebnis (EBIT) | 18 431 | 26 649 | -4 601 | 0 | 40 479 |
| Netto – Finanzaufwand | | | | | -8 039 |
| Gewinn vor Steuern | | | | | 32 440 |
| Segment Aktiven | 281 175 | 86 314 | 177 835 | -156 142 ^{1,2} | 389 182 |
| Segment Fremdkapital | 211 495 | 35 605 | 10 931 | -39 156 ^{1,3} | 218 875 |
| Investitionen Anlagevermögen | 7 774 | 5 312 | 1 684 | 0 ⁴ | 14 770 |

2009

| in TCHF | ORIOR Refinement | ORIOR Convenience | ORIOR Cor- porate, Export und Logistik | Anpassungen und Eliminati- onen | Konsolidiert |
|---|---------------------|----------------------|--|---------------------------------------|----------------|
| Umsatz mit Dritten | 288 200 | 201 904 | 19 126 | 0 | 509 230 |
| Umsatz mit anderen Segmenten | 15 720 | 2 277 | 7 818 | -25 815 ¹ | 0 |
| Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen | 303 920 | 204 181 | 26 944 | -25 815 | 509 230 |
| Erlösminderungen | -3 563 | -4 751 | -239 | 0 | -8 553 |
| Nettoerlös | 300 357 | 199 430 | 26 705 | -25 815 | 500 677 |
| Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) | 24 874 | 29 596 | -2 289 | 0 | 52 181 |
| Abschreibungen/Impairment – Sachanlagen | -5 176 | -4 722 | -394 | 0 | -10 292 |
| Amortisationen – Immaterielle Anlagen | -2 263 | -142 | -654 | 0 | -3 059 |
| Segment Ergebnis (EBIT) | 17 435 | 24 732 | -3 337 | 0 | 38 830 |
| Netto – Finanzaufwand | | | | | -7 269 |
| Gewinn vor Steuern | | | | | 31 561 |
| Segment Aktiven | 279 326 | 83 488 | 118 830 | -89 780 ^{1,2} | 391 864 |
| Segment Fremdkapital | 144 915 | 35 797 | 15 556 | 126 611 ^{1,3} | 322 879 |
| Investitionen Anlagevermögen | 6 119 | 5 068 | 2 245 | 0 ⁴ | 13 432 |

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

² Segment Aktiven beinhalten keine Derivative und Beteiligungen. Diese werden auf Gruppenstufe verwaltet.

³ Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten.

Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 116 987 (31.12.2010) bzw. TCHF 216 395 (31.12.2009) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

⁴ Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|--|----------------|----------------|
| Schweiz | 494 469 | 491 655 |
| Frankreich | 14 172 | 12 362 |
| Deutschland | 2 213 | 2 055 |
| Sonstige | 3 040 | 3 158 |
| Verkauf von Waren / Erbringung von Dienstleistungen | 513 894 | 509 230 |
| Erlösminderungen | -8 369 | -8 553 |
| Nettoerlös | 505 525 | 500 677 |

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

Langfristige Anlagen

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|-----------------------------|----------------|----------------|
| Schweiz | 237 692 | 233 918 |
| Frankreich | 315 | 358 |
| Deutschland | 89 | 99 |
| Sonstige | 9 | 11 |
| Total Anlagevermögen | 238 105 | 234 386 |

Das Anlagevermögen umfasst Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 239 326 respektive TCHF 74 721 (2009: TCHF 240 902 respektive TCHF 73 954). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

Sofern nicht anders vermerkt, werden die folgenden Beträge in Tausend CHF angegeben.

7 Nettoerlös

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---------------------------------|----------------|----------------|
| Verkauf von Waren | 510 281 | 505 808 |
| Erbringung von Dienstleistungen | 3 613 | 3 422 |
| Umsatz | 513 894 | 509 230 |
| Erlösminderungen | -8 369 | -8 553 |
| Total | 505 525 | 500 677 |

8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|----------------|--------------|
| Veränderung der Wertberichtigung Warenlager | 44 | -2 180 |
| Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit | -2 632 | 1 788 |
| Total | - 2 588 | - 392 |

9 Personalaufwand

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|-------------------------------|-----------------|-----------------|
| Löhne und Gehälter | -77 497 | -76 813 |
| Sozialversicherungsbeiträge | -7 816 | -7 225 |
| Pensionsaufwand | -4 759 | -4 968 |
| Sonstige Personalaufwendungen | -1 860 | -2 010 |
| Total | - 91 932 | - 91 016 |

10 Übriger Betriebsertrag

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|--------------|------------|
| Sonstige betriebliche Erträge | 530 | 744 |
| Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen | 766 | 16 |
| Total | 1 296 | 760 |

11 Übriger Betriebsaufwand

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|--|-----------------|-----------------|
| Unterhalt und Reparaturen | -7 725 | -7 759 |
| Betriebliche Aufwendungen | -3 431 | -3 745 |
| Energie & Entsorgung | -9 381 | -8 503 |
| Information & Kommunikation | -2 538 | -2 188 |
| Betrieblicher Mietaufwand | -9 294 | -9 275 |
| Versicherungsaufwand | -891 | -967 |
| Lizenzen, Abgaben, Gebühren | -638 | -655 |
| Fahrzeug- und Transportaufwand | -9 419 | -9 553 |
| Marketing- und Verkaufsaufwand | -11 673 | -12 415 |
| Administration | -3 578 | -2 748 |
| Administration – Nahestehende Personen | -264 | -138 |
| Total | - 58 832 | - 57 946 |

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 2 076 (2009: TCHF 1 828) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

12 Finanzertrag

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|------------|--------------|
| Zinsertrag – Dritte (LAR) | 51 | 120 |
| Dividendenertrag – Dritte (AFVTPL) | 14 | 11 |
| Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL) | 5 | 465 |
| Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL) | 5 | 36 |
| Gewinn aus dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten und derivativen Finanzinstrumenten (AFVTPL/LFVTPL) | 4 | 275 |
| Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL) | 356 | 38 |
| Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL) | 268 | 69 |
| Total | 703 | 1 014 |

13 **Finanzaufwand**

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|--|---------------|---------------|
| Zinsaufwand – Dritte (OFL) | -5 599 | -6 176 |
| Zinsaufwand – Nahestehende Personen (OFL) | -586 | -1 753 |
| Zinsaufwand – Finanzierungsleasing (OFL) | -19 | 0 |
| Bankgebühren und Kommissionen – Dritte (LAR/ OFL) | -472 | -215 |
| Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL) | -346 | 0 |
| Realisierte Kursverluste (LAR/ OFL) | -1 298 | -105 |
| Unrealisierte Kursverluste (LAR/ OFL) | -422 | -34 |
| Total | -8 742 | -8 283 |

Im Rahmen des Börsengangs wurde mit den kreditgebenden Banken ein neuer Kreditrahmenvertrag ausgehandelt, welcher den bisherigen ersetzt. Mehr Angaben zum neuen Kreditrahmenvertrag sind unter den Finanzverbindlichkeiten (Anmerkung 28) zu entnehmen. Durch die frühzeitige Ablösung des alten Kreditrahmenvertrages wurde der bilanzierte Restbetrag der Transaktionskosten im Betrag von TCHF 972 in der Berichtsperiode als Finanzaufwand (Zinsaufwand-Dritte) ausgebucht.

14 **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|--|---------------|---------------|
| Laufender Steueraufwand | -7 308 | -7 642 |
| Laufende Ertragssteuern | -7 333 | -7 623 |
| Anpassungen von Steuern aus Vorjahren | 25 | -19 |
| Latenter Steueraufwand/ -ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern | 1 804 | 54 |
| Latenter Steueraufwand/ -ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen | 33 | -109 |
| Latenter Steueraufwand/ -ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern | 1 771 | 163 |
| Total | -5 504 | -7 588 |

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 | 2010 | 2009 |
|--|---------------|---------------|
| Gewinn vor Steuern | 32 440 | 31 561 |
| Durchschnittlich gewichteter Gruppensteuersatz von 22.3% (2009: 22.5%) | -7 226 | -7 111 |
| Steuerfreie Erträge | 0 | -3 |
| Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen | 0 | -258 |
| Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern | 25 | -19 |
| Änderung Wertberichtigung von latenten Steueraktiven | -74 | -360 |
| Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen | 1 771 | 163 |
| Total | -5 504 | -7 588 |

Im Vergleich zum Vorjahr haben einige Gruppengesellschaften substanziell tiefere Steuersätze. Durch die Allokation der anfallenden Gewinne innerhalb der Gruppe, fällt der durchschnittlich gewichtete Gruppensteuersatz jedoch nur leicht unter denjenigen vom Vorjahr.

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 | 2010 | 2009 |
|--|--------|--------|
| Auf die Aktionäre von ORIOR entfallenden Reingewinn | 26 936 | 23 973 |
| Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerter Gewinn pro Aktie | 5 402 | 4 250 |
| Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF | 4.99 | 5.64 |

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 an Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von Transaktionen mit eigenen Aktien im Verlauf des Jahres (siehe Anmerkung 32) sowie von der Aktienkapitalerhöhung (siehe Kapitalstruktur im Corporate Governance Bericht) enthalten. Zur Vergleichbarkeit wurde der im 2010 durchgeführte Aktiensplitt von 1:25 auf einen Nennwert von je CHF 4 pro Aktie im Jahr 2009 rückwirkend berücksichtigt (siehe Anmerkung 31).

Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

16 Flüssige Mittel

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Bargeld, Postkonten und Checks | 40 | 429 |
| Bankguthaben | 45 258 | 27 787 |
| Total | 45 298 | 28 216 |

Bei den Bankguthaben gelten variable Zinsen, die auf Zinssätzen für Bankeinlagen beruhen. Kurzfristige Einlagen werden – je nach dem, 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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---------------|------------|------------|
| Wertschriften | 207 | 198 |
| Total | 207 | 198 |

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

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|---------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto – Dritte | 44 978 | 39 517 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto – Nahestehende Personen | 1 | 3 |
| Total | 44 979 | 39 520 |

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 85.5% (2009: 84%) der Forderungen noch nicht fällig sind.

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|---------------|---------------|
| Noch nicht fällig | 38 447 | 33 241 |
| fällig 1–30 Tage | 5 773 | 5 318 |
| fällig 31–60 Tage | 488 | 695 |
| fällig 61–90 Tage | 206 | 140 |
| fällig 91–180 Tage | 56 | 105 |
| fällig 181–360 Tage | 9 | 21 |
| fällig mehr als 360 Tage | 0 | 0 |
| Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto | 44 979 | 39 520 |

Am 31. Dezember 2010 wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 323 (2009: TCHF 549) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

| in TCHF | Einzel Wertberichtigung | Pauschal Wertberichtigung | Total |
|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|------------|
| Saldo per 31.12.2008 | 454 | 184 | 638 |
| Zunahme | 52 | 293 | 345 |
| Abnahme | -432 | -2 | -434 |
| Saldo per 31.12.2009 | 74 | 475 | 549 |
| Zunahme | 62 | 3 | 65 |
| Abnahme | -74 | -217 | -291 |
| Saldo per 31.12.2010 | 62 | 261 | 323 |

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 2010 sind Netto-Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrage von TCHF 42 422 (2009: TCHF 35 906) als Sicherheit für verzinssliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 28).

19 Sonstige kurzfristige Forderungen

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|--------------|--------------|
| MWST-Forderungen | 1 476 | 1 730 |
| VST-Forderungen | 22 | 45 |
| Sonstige kfr. Forderungen – Dritte | 572 | 695 |
| Sonstige kfr. Forderungen – Nahestehende Personen | 5 | 0 |
| Sonstige kfr. Forderungen – Sozialversicherungen | 96 | 200 |
| Vorauszahlungen – Dritte | 49 | 104 |
| Total | 2 220 | 2 774 |

Die «sonstigen kurzfristigen Forderungen – Dritte» beinhaltet 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 2010 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 477 (2009: TCHF 597).

20 Vorräte und Waren in Arbeit

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|---------------|
| Rohmaterial zu Anschaffungskosten | 16 068 | 16 103 |
| Handelsprodukte zu Anschaffungskosten | 5 893 | 5 515 |
| Halbfabrikate/Waren in Arbeit zu Herstellungskosten | 22 456 | 22 892 |
| Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräußerungswert | 13 035 | 14 227 |
| Total | 57 452 | 58 737 |

Die als Aufwand erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 923 (2009: TCHF 3147) und sind unter «Warenaufwand/Fremdleistungen» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2010 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterial in der Höhe von TCHF 10 136 (2009: TCHF 12 238) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 1 546 (2009: TCHF 1 380).

Per Ende 2010 und 2009 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 01.01.2009 | 40 010 | 6 610 | 2 982 | 2 822 | 2 721 | 22 219 | 195 | 77 559 | 214 |
| Zugänge | 7 193 | 1 049 | 834 | 779 | 2 287 | 682 | 1 371 | 14 195 | 0 |
| Abgänge | -262 | -7 | -97 | -442 | -21 | -422 | 0 | -1 251 | 0 |
| Umgliederung innerhalb Kategorien | 2 105 | 13 | 236 | 0 | -2 159 | 0 | -195 | 0 | 0 |
| Effekt aus Wechselkursänderung | -1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 | 0 |
| Stand 31.12.2009 | 49 045 | 7 665 | 3 955 | 3 159 | 2 828 | 22 479 | 1 371 | 90 502 | 214 |
| Zugänge | 4 483 | 2 976 | 626 | 3 646 | 3 907 | 929 | 727 | 17 294 | 0 |
| Abgänge | -309 | -2 | -361 | -334 | -6 | -1 522 | 0 | -2 534 | 0 |
| Umgliederung innerhalb Kategorien | 1 998 | 496 | 134 | 0 | -2 628 | 897 | -897 | 0 | 0 |
| Umgliederung zu immateriellen Anlagen | 0 | 0 | 0 | 0 | -46 | 0 | 0 | -46 | 0 |
| Effekt aus Wechselkursänderung | -17 | -3 | -4 | -15 | 0 | -52 | 0 | -91 | 0 |
| Stand 31.12.2010 | 55 200 | 11 132 | 4 350 | 6 456 | 4 055 | 22 731 | 1 201 | 105 125 | 214 |
| Kumulierte Abschreibungen | | | | | | | | | |
| Stand 01.01.2009 | -12 914 | -2 454 | -1 466 | -1 139 | -17 | -848 | 0 | -18 838 | 0 |
| Abschreibungen | -6 904 | -955 | -673 | -663 | -13 | -1 046 | 0 | -10 254 | 0 |
| Abgänge | 228 | 6 | 75 | 289 | 0 | 0 | 0 | 598 | 0 |
| Stand 31.12.2009 | -19 590 | -3 403 | -2 064 | -1 513 | -30 | -1 894 | 0 | -28 494 | 0 |
| Abschreibungen | -6 513 | -986 | -880 | -967 | -20 | -1 114 | 0 | -10 480 | 0 |
| Abgänge | 278 | 1 | 382 | 328 | 2 | 309 | 0 | 1 300 | 0 |
| Effekt aus Wechselkursänderung | 8 | 1 | 2 | 4 | 0 | 10 | 0 | 25 | 0 |
| Stand 31.12.2010 | -25 817 | -4 387 | -2 560 | -2 148 | -48 | -2 689 | 0 | -37 649 | 0 |
| Impairment | | | | | | | | | |
| Stand 01.01.2009 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impairment | 0 | 0 | -38 | 0 | 0 | 0 | 0 | -38 | 0 |
| Abgänge | 0 | 0 | 38 | 0 | 0 | 0 | 0 | 38 | 0 |
| Stand 31.12.2009 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impairment | 0 | 0 | -10 | 0 | 0 | 0 | 0 | -10 | 0 |
| Abgänge | 0 | 0 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 | 0 |
| Stand 31.12.2010 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Nettowert zum 01.01.2009 | 27 096 | 4 156 | 1 516 | 1 683 | 2 704 | 21 371 | 195 | 58 721 | 214 |
| Nettowert zum 31.12.2009 | 29 455 | 4 262 | 1 891 | 1 646 | 2 798 | 20 585 | 1 371 | 62 008 | 214 |
| Nettowert zum 31.12.2010 | 29 383 | 6 745 | 1 790 | 4 308 | 4 007 | 20 042 | 1 201 | 67 476 | 214 |

Der Brandversicherungswert der Sachanlagen beläuft sich auf TCHF 167 446 (2009: TCHF 150 570).

Am Ende des Jahres 2010 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 3 151 (2009: TCHF 2 491).

Aus den Zugängen von Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 13 325 (2009: TCHF 11 703).

Am Ende des Jahres 2010 sind Hypotheken mit einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2009: 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 (2009: TCHF 214). In den Jahren 2010 und 2009 wurden keine damit verbundenen Mieterträge erzielt.

Der Nettobuchwert der geleasteten Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2010 TCHF 2 066 (2009: TCHF 0). (siehe Anmerkung 22 für zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing)

22 Leasing- und Mietverträge

In der zweiten Jahreshälfte 2010 wurde ein Teil der Fahrzeugflotte im Segment Corporate, Export und Logistik ersetzt. Die neuen Fahrzeuge mit Anschaffungswert von TCHF 2 201 wurden im Rahmen eines Finanzierungsleasings erworben. Die Fälligkeitsstruktur der zukünftigen minimalen Finanzierungsleasingverbindlichkeiten und deren Zinsanteil setzen sich wie folgt zusammen:

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---------------------------------------|--------------|------------|
| Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres | 422 | 0 |
| Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren | 1 804 | 0 |
| Endfälligkeit später als 5 Jahre | 0 | 0 |
| Total | 2 226 | 0 |
| Zinsanteil | -150 | 0 |
| Total Finanzierungsleasing | 2 076 | 0 |

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 125 (2009: TCHF 0) getilgt.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasingverhältnissen:

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---------------------------------------|---------------|----------------|
| Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres | 7 274 | 7 735 |
| Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren | 27 384 | 28 878 |
| Endfälligkeit später als 5 Jahre | 54 034 | 63 420 |
| Total | 88 692 | 100 033 |

Die in der Erfolgsrechnung 2010 erfassten Aufwendungen für Operating Leasing beliefen sich auf TCHF 7476 (2009: TCHF 7600).

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

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. Ab 2012, dem 6. Jahr des Mietleasingvertrages, wird die monatliche Miete relativ zur Änderung des nationalen Verbraucherpreisindex angepasst.

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-Leasingverhältnissen belaufen sich per Ende 2010 auf TCHF 88 692 (2009: TCHF 100 033).

23

Immaterielle Anlagen

| in TCHF | Goodwill | Marken | Labels | Kunden- stamm | Produktions- patent | Software | Total |
|---|---------------|---------------|---------------|------------------|------------------------|---------------|----------------|
| Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten | | | | | | | |
| Stand 01.01.2009 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 29 055 | 7 680 | 4 145 | 177 115 |
| Zugänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 729 | 1 729 |
| Abgänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -210 | -210 |
| Stand 31.12.2009 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 29 055 | 7 680 | 5 664 | 178 634 |
| Zugänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 458 | 1 458 |
| Abgänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -31 | -31 |
| Umgliederung von Sachanlagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 46 | 46 |
| Effekt aus Wechselkursänderung | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -4 | -4 |
| Stand 31.12.2010 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 29 055 | 7 680 | 7 133 | 180 103 |
| Kumulierte Abschreibungen | | | | | | | |
| Stand 01.01.2009 | 0 | 0 | 0 | -387 | -1 213 | -1 901 | -3 501 |
| Amortisationen | 0 | 0 | 0 | -516 | -1 616 | -927 | -3 059 |
| Abgänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 90 | 90 |
| Stand 31.12.2009 | 0 | 0 | 0 | -903 | -2 829 | -2 738 | -6 470 |
| Amortisationen | 0 | 0 | 0 | -516 | -1 617 | -1 086 | -3 219 |
| Abgänge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Effekt aus Wechselkursänderung | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Stand 31.12.2010 | 0 | 0 | 0 | -1 419 | -4 446 | -3 823 | -9 688 |
| Impairment | | | | | | | |
| Stand 01.01.2009 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Stand 31.12.2009 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Stand 31.12.2010 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Nettowert zum 01.01.2009 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 28 668 | 6 467 | 2 244 | 173 614 |
| Nettowert zum 31.12.2009 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 28 152 | 4 851 | 2 926 | 172 164 |
| Nettowert zum 31.12.2010 | 82 318 | 25 257 | 28 660 | 27 636 | 3 234 | 3 310 | 170 415 |

Aus den Zugängen von immateriellen Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 1 445 (2009: TCHF 1 729).

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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|-------------------|---------------|---------------|
| ORIOR Refinement | 75 811 | 75 811 |
| ORIOR Convenience | 6 507 | 6 507 |
| Total | 82 318 | 82 318 |

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. 0.3 Prozentpunkten (2009: 0.3 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Abnahme der EBIT-Marge von ca. 1.8 Prozentpunkten (2009: Abnahme von 0.9 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% (2009: 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 8.2% (2009: 9.3%) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in Höhe von 6.7% (2009: 7.4%) 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 2010; 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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---------------------|---------------|---------------|
| Marke Rapelli | 13 700 | 13 700 |
| Marke Ticinella | 5 500 | 5 500 |
| Marke Natur Gourmet | 1 200 | 1 200 |
| Marke Spiess | 4 857 | 4 857 |
| Total | 25 257 | 25 257 |

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% | (2009: 1.0 – 3.0%) |
| – Wachstumsrate* | 1.4% | (2009: 1.4%) |
| – Abzinsungsfaktor (WARA) | 8.5% | (2009: 9.6%) |

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

Das Management legte die Umsatz- und Lizenzgebühren-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und den 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 0.8 – 2.5% betragen hätten; oder
- die Wachstumsrate 0.4% betragen hätte; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash-flows angesetzt wurde, 9.5% betragen hätte.

Auf der Grundlage der zunehmenden Marktdurchdringung – insbesondere auf dem Exportmarkt – und des damit zusammenhängenden grösseren Bekanntheitsgrads auf dem Markt ist die Gruppe in der Lage, die Lizenzgebühren auf ca. 4% zu erhöhen. Diese Zunahme wurde weder bei der Wertminderungsprüfung noch bei der oben 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 den 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% | (2009: 1.4%) |
| – Abzinsungsfaktor (WARA) | 7.4% | (2009: 8.4%) |

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

Das Management legte die Umsatz- und Preisdifferenz-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und den 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 im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses im Jahre 2008 erworbene Kundenstamm, wurde zum beizulegenden Zeitwert am Tage der Übernahme 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 21 317 eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil (TCHF 6 319 per 31. Dezember 2010) über eine betriebliche Nutzungsdauer von 15 Jahren abgeschrieben wird. Der verbleibende Amortisationszeitraum des letzteren Kundenstamms beträgt noch 12 Jahre.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Kunden-

stamm 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% | (2009: 1.4%) |
| – Abzinsungsfaktor (WARA) | 8.5% | (2009: 9.6%) |

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

Das Management legte die Umsatz- und EBITDA-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und den 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 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash-flows angesetzt wurde, 9.5% betragen hätte.

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

24 Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|------------|---------------|
| Eingeschränkt verfügbare flüssige Mittel | 0 | 24 079 |
| Total | 0 | 24 079 |

Aufgrund der indirekten Teilliquidationspraxis, die die Steuerbehörden der Kantone und des Bundes anwenden, sind im Rahmen der in 2008 getätigten Akquisition flüssige Mittel in Höhe von TCHF 24 079 für einen Zeitraum von 5 Jahren (bis April 2013) gesperrt. Diese Zahlungsmittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von TCHF 24 079 wurden vorerst als Sicherheit für die verzinlichen Verbindlichkeiten (siehe Anmerkung 28) verpfändet.

Im Rahmen des Börsengangs der ORIOR Gruppe wurde die Gruppe refinanziert (siehe Anmerkung 28). Die Verwendung der eingeschränkt verfügbaren Mittel im Betrag von TCHF 24 079 wurde in einem Steuervorabbescheid geregelt. Dabei wurde explizit festgehalten, dass diese flüssigen Mittel für Konzerndarlehen verwendet werden können. Somit wurden die flüssigen Mittel von TCHF 24 079 indirekt für die Rückzahlung des Darlehens verwendet (siehe Anmerkung 28).

25 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|---------------|---------------|
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Dritte | 41 399 | 45 440 |
| Total | 41 399 | 45 440 |

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

26 Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|--------------|--------------|
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Dritte | 1 768 | 1 203 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen | 157 | 159 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Sozialversicherungen | 1 301 | 801 |
| Total | 3 226 | 2 163 |

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

Der Gesamtsaldo der «sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten – Dritter» per 31. Dezember 2010 beinhaltet finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 529 (2009: TCHF 905).

27 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|---------------|
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | 19 480 | 18 373 |
| Ferien / Überzeit | 1 830 | 1 991 |
| Variable Lohnanteile | 3 728 | 3 086 |
| Kundenrückerstattungen | 3 716 | 2 898 |
| Wasser, Elektrizität | 834 | 1 058 |
| Marketing Beiträge | 2 909 | 3 358 |
| Sonstiges | 6 463 | 5 982 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten – Nahestehende Personen | 1 490 | 1 046 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten – Sozialversicherungen | 221 | 209 |
| Total | 21 191 | 19 628 |

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2010 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 11 855 (2009: TCHF 11 509). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 6 463 (2009: TCHF 5 982) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 4 396 (2009: TCHF 4 195) und umfassen insbesondere Verbindlichkeiten für Unterhalt und Reparaturen, Logistik und Beratung. Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten in den sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten bestehen hauptsächlich aus Quellen-, Liegenschafts-, Stempel- und Kapitalsteuern.

28 Finanzverbindlichkeiten

| in TCHF | An- merkung | Effektiver Zinssatz | Endfälligkeit | 31.12.2010 |
|--|----------------|---------------------|----------------------|----------------|
| 31. Dezember 2010 | | | | |
| Kurzfristig – Dritte | | | | |
| TCHF 11 750 abgesichertes Bankdarlehen | 28 (a) | LIBOR + 1.5 | 30/06/11 31/12/11 | 11 563 |
| Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing | 22 | 2.52% – 2.71% | | 373 |
| Total | | | | 11 936 |
| Langfristig – Dritte | | | | |
| TCHF 32 750 abgesichertes Bankdarlehen | 28 (a) | LIBOR + 1.5 | 2012 – 2014 | 32 229 |
| TCHF 70 000 abgesichertes Bankdarlehen | 28 (b) | LIBOR + 1.5 | 30/09/14 | 68 886 |
| TCHF 25 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht) | 28 (c) | | 30/09/14 | 0 |
| TEUR 40 000 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht) | 28 (d) | | 2012 – 2014 | 0 |
| Lfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing | 22 | 2.52% – 2.71% | | 1 703 |
| Total | | | | 102 817 |
| 31. Dezember 2009 | | | | |
| Kurzfristig – Dritte | | | | |
| TCHF 13 000 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 2.0 | 30/06/10 31/12/10 | 12 920 |
| TCHF 12 000 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 2.0 | 30/06/10 31/12/10 | 11 926 |
| Total | | | | 24 846 |
| Langfristig – Dritte | | | | |
| TCHF 90 000 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 2.0 | 2011 – 2013 | 89 445 |
| TCHF 16 000 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 2.0 | 2011 – 2013 | 15 901 |
| TCHF 24 079 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 0.45 | 31/12/13 | 23 930 |
| TCHF 17 500 abgesichertes Bankdarlehen | | LIBOR + 2.0 | 31/12/13 | 17 392 |
| Total | | | | 146 668 |
| Langfristig – Nahestehende Personen | | | | |
| TCHF 38 000 Aktionärsdarlehen | | 4.25% | 31/12/13 | 42 994 |
| Total | | | | 42 994 |

Im Rahmen des Börsengangs wurde mit den kreditgebenden Banken ein neuer Kreditrahmenvertrag ausgehandelt, welcher den bisherigen ersetzt. Am 29. April 2010 wurde der neue Kreditrahmenvertrag unterzeichnet, dessen Kreditobergrenze per Bilanzstichtag CHF 139.5 Mio. zuzüglich EUR 40 Mio. beträgt. Davon wurden per Bilanzstichtag CHF 25 Mio. und EUR 40 Mio. nicht beansprucht. Die Zinssätze des neuen Kreditrahmenvertrages sind vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA, von der Eigenkapitalquote der Gruppe sowie vom LIBOR abhängig.

Die Rückzahlung der Finanzverbindlichkeiten bestehend aus den Bankkrediten und dem Aktionärsdarlehen erfolgte grösstenteils aus dem Nettoemissionserlös der Kapitalerhöhung (siehe Anmerkung 31) und aus den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten von TCHF 24 079 (siehe Anmerkung 24).

- (a) Die Bankkredite werden mit verpfändeten Forderungen in der Höhe von TCHF 42 422 (2009: TCHF 35 906) und mit einem Hypotheken-Pfandbrief bestehend aus einem Nominalwert von TCHF 9 207 (2009: TCHF 9 207) besichert.

Es steht im Ermessen der Gesellschaft, die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen des Kreditrahmenvertrages 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 11.75 Mio. (2009: CHF 13 Mio.), der innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag fällig ist, als kurzfristig ausgewiesen.

Der Bankkredit wurde wie folgt abgeschlossen:

| Betrag | Buchwert | Endfälligkeit | Zinssatz |
|-------------|-------------|---------------|----------|
| TCHF 44 500 | TCHF 43 792 | 31/01/11 | 1.6425 |

Die Kreditobergrenze von derzeit CHF 44.5 Mio. wird durch Teilzahlungen von CHF 11.75 Mio. in 2011, CHF 12.5 Mio. in 2012 und CHF 13.25 Mio. in 2013 reduziert. Der verbleibende Betrag von CHF 7 Mio. muss im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

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.

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

Der Bankkredit wurde wie folgt abgeschlossen:

| Betrag | Buchwert | Endfälligkeit | Zinssatz |
|-------------|-------------|---------------|----------|
| TCHF 70 000 | TCHF 68 886 | 31/01/11 | 1.6425 |

Die Kreditobergrenze von derzeit CHF 70 Mio. kann bis zum September 2014 aufrecht erhalten werden.

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.

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

Per 31. Dezember 2010 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).

Per 31. Dezember 2010 wurde die Kreditobergrenze von EUR 40 Mio. noch nicht in Anspruch genommen. Ein allfälliger Betrag kann nur bis zum 30. Juni 2011 bezogen werden. Von diesem Betrag müssen bis zum Jahr 2013 jährlich 20% amortisiert werden. Der verbleibende Betrag muss im Jahr 2014 zurückbezahlt werden.

29 Rückstellungen

| in TCHF | Gewährleistungen | Produkt-haftpflicht | Dienstalters-geschenke | Sonstige | Total |
|-------------------------|------------------|---------------------|------------------------|--------------|--------------|
| Stand 01.01.2009 | 317 | 750 | 1 846 | 1 370 | 4 283 |
| Bildung | 0 | 0 | 401 | 0 | 401 |
| Inanspruchnahme | 0 | -679 | -201 | -205 | -1 085 |
| Auflösung | -317 | -71 | 0 | -187 | -575 |
| Stand 31.12.2009 | 0 | 0 | 2 046 | 978 | 3 024 |
| Bildung | 0 | 0 | 285 | 0 | 285 |
| Inanspruchnahme | 0 | 0 | -214 | -76 | -290 |
| Auflösung | 0 | 0 | -18 | -370 | -388 |
| Stand 31.12.2010 | 0 | 0 | 2 099 | 532 | 2 631 |
| Davon kurzfristig | 0 | 0 | 0 | 32 | 32 |
| Davon langfristig | 0 | 0 | 2 099 | 500 | 2 599 |

Gewährleistungen – Das asiatische Geschäft wurde im Jahr 2004 verkauft. Einige Gewährleistungen wurden jedoch bis Juni 2009 gegeben. Diese Rückstellung wurde im Jahr 2009 aufgelöst.

Produkthaftpflicht – Im Dezember 2008 lieferte die ORIOR Gruppe Produkte, die falsch beschriftet waren. Basierend auf der Risikobewertung und den Erfahrungen des Managements wurde angenommen, dass Entschädigungen in der Höhe von TCHF 750 bezahlt werden mussten. Im Jahr 2009 wurden Entschädigungen in der Höhe von TCHF 679 bezahlt. Die verbleibende Rückstellung wurde aufgelöst.

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 Sachverständiger gemäss den Bestimmungen von IAS 19 berechnet.

30 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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|---------------|
| Latente Steueraktiven | -16 | -5 |
| Latente Steuerverbindlichkeiten | 24 092 | 25 885 |
| Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten | 24 076 | 25 880 |

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|--|---------------|---------------|
| Eröffnungsbestand per 01.01. | 25 880 | 25 934 |
| Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung | -1 804 | -54 |
| Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., Netto | 24 076 | 25 880 |

Latente Ertragssteuern werden unter Zugrundelegung der Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen anhand der vor Ort geltenden Steuersätze voll 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 2010 wurden keine aktiven latenten Ertragssteuern (2009: TCHF 5) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 1 660 (2009: TCHF 1 039) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 4 185 (2009: TCHF 4 122), 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 1 882
- Verfallen in 4 bis 7 Jahren: TCHF 754
- Kein Verfall: TCHF 1 549

Aus der finanziellen Restrukturierung einer ausländischen Tochtergesellschaft resultieren zusätzliche steuerliche Vorteile im Betrag von TEUR 1 400. 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 auf die verschiedenen-Bilanzpositionen zuweisen:

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|---------------|
| Vorräte | 3 365 | 3 773 |
| Sachanlagen | 4 154 | 4 200 |
| Immaterielle Anlagen | 15 024 | 16 647 |
| Weitere Anlagen | 1 440 | 1 235 |
| Verbindlichkeiten | 109 | 30 |
| Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten | 24 092 | 25 885 |
| Nutzen von Verlustvorträgen | 0 | -5 |
| Verbindlichkeiten | -16 | 0 |
| Subtotal Latente Steueraktiven | -16 | -5 |
| Latente (Steueraktiven) / Steuer- verbindlichkeiten Netto | 24 076 | 25 880 |

31 **Eigenkapital**

Die ORIOR AG hat ihren Sitz in Zürich. Anlässlich der ausserordentlichen Generalversammlung vom 9. April 2010 wurde eine Kapitalerhöhung beschlossen. Zudem wurde in der Berichtsperiode genehmigtes Kapital im Nennwertbetrag von maximal TCHF 4762 und bedingtes Kapital von maximal TCHF 714 geschaffen. Ebenfalls beschloss die Generalversammlung als Vorbereitung auf den Börsengang eine Neuaufteilung des Aktienkapitals mit einem Aktiensplitt von 1:25 auf einen Nennwert von je CHF 4 pro Aktie.

Am 22. April 2010 wurde im Rahmen des Initial Public Offering (IPO) durch die Ausgabe von 1 675 000 Namenaktien zu einem Emissionspreis von CHF 48 das Aktienkapital von TCHF 17 000 auf 23 700 erhöht, und es wurden Kapitalreserven von brutto TCHF 73 700 geschaffen. Die anteiligen Transaktionskosten im Zusammenhang mit dem Börsengang beliefen sich total auf TCHF 5 997. Gemäss den Bestimmungen von IAS 32/39 konnten davon TCHF 5 800 direkt mit den Kapitalreserven (Agio) verrechnet werden, was zu Kapitalreserven von 67 900 führte. Per 1.1.2011 tritt der Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip in Kraft. Durch diesen Systemwechsel können Kapitaleinlagen als steuerfreie Dividenden ausbezahlt werden.

Das Aktienkapital ist voll liberiert und besteht aus Total 5 925 000 Namensaktien zu einem Nominalwert von CHF 4.

| | Anzahl Aktien | zum Nominalwert in CHF | Aktienkapital in TCHF |
|--|------------------|---------------------------|-----------------------|
| Anfangsbestand per 1. Januar 2009 | 170 000 | 100 | 17 000 |
| Endbestand per 31. Dezember 2009 | 170 000 | 100 | 17 000 |
| Aktiensplitt im Verhältnis 1:25 | 4 250 000 | 4 | 17 000 |
| Kapitalerhöhung | 1 675 000 | 4 | 6 700 |
| Endbestand per 31. Dezember 2010 | 5 925 000 | 4 | 23 700 |

32 **Eigene Aktien**

| | Anzahl | Ø Preis pro Aktie in CHF | Total in TCHF |
|--|--------------|-----------------------------|---------------|
| Anfangsbestand per 1. Januar 2009 | 0 | 0.00 | 0 |
| Endbestand per 31. Dezember 2009 | 0 | 0.00 | 0 |
| Anfangsbestand per 1. Januar 2010 | 0 | 0.00 | 0 |
| Käufe 01.01. - 31.12.10 | 8 510 | 46.60 | 397 |
| Endbestand per 31. Dezember 2010 | 8 510 | 46.60 | 397 |

33 **Dividende pro Aktie**

Im Jahr 2009 und 2010 wurden keine Dividenden ausgeschüttet. Der Verwaltungsrat wird im April 2011 zu Handen der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2010 eine Dividende von CHF 1.90 pro Aktie auszuschütten. In dieser Jahresrechnung werden keine Verbindlichkeiten für auszuschüttende Dividenden ausgewiesen.

34 **Geldflussrechnung**

Die Mittel der Geldflussrechnung bestehen aus der Bilanzposition «Flüssige Mittel». Bei der Berechnung wurde die indirekte Methode angewendet.

35 **Derivative Finanzinstrumente**

Devisentermingeschäfte – Am 31. Dezember 2010 und 2009 bestanden bzw. bestehen jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

Zins-Swaps – Die Nennwerte der ausstehenden Zins-Swaps per 31. Dezember 2010 beliefen sich auf TCHF 70 000 (2009: TCHF 70 000).

Am 31. Dezember 2010 lagen die Festzinssätze zwischen 1.59% und 1.83% (2009: zwischen 1.83% und 2.68%). Der variable Zins ist der 1-Monats-LIBOR für CHF.

36 **Wechselkurse**

| Währung | Einheit | Durchschnittlicher Währungskurs | | Stichtagskurs | |
|---------|---------|---------------------------------|--------|---------------|------------|
| | | 2010 | 2009 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
| EUR | 1 | 1.3822 | 1.5095 | 1.2507 | 1.4851 |
| USD | 1 | 1.0428 | 1.0869 | 0.9366 | 1.0321 |

37 **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 Mitarbeiter 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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|--------------|--------------|
| Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung | -114 463 | -103 200 |
| Beizulegender Zeitwert des Planvermögens | 106 373 | 103 176 |
| (Unterdeckung) / Überdeckung | -8 090 | -24 |
| Nicht erfasste Gewinne / (Verluste) | -7 320 | 631 |
| (Pensionsrückstellungen) / Vorauszahlungen | - 770 | - 655 |

Der Pensionsaufwand wird wie folgt bestimmt:

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|----------------|----------------|
| Dienstzeitaufwand | -5 790 | -5 694 |
| Zinskosten | -3 612 | -3 535 |
| Erwartete Erträge aus Planvermögen | 4 643 | 4 261 |
| Pensionsaufwand der Gesellschaft | - 4 759 | - 4 968 |

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

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|--------------|--------------|
| Vermögen / (Verbindlichkeit) per 1. Januar | -655 | -202 |
| Pensions-(Aufwand) / Ertrag der Gesellschaft | -4 759 | -4 968 |
| Beiträge Gesellschaft | 4 645 | 4 515 |
| Vermögen / (Verbindlichkeit) per 31. Dezember | - 770 | - 655 |

Die Annahmen werden wie folgt ermittelt:

| | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|------------|------------|
| Diskontierungszinssatz | 2.75% | 3.50% |
| Erwartete Lohnentwicklung | 1.50% | 1.50% |
| Erwartete Rentenentwicklung | 1% / 2.5% | 1% / 2.5% |
| Erwartete langfristige Rendite auf Planvermögen | 4.50% | 4.50% |
| Pensionsalter von Frauen | 64 | 64 |
| Pensionsalter von Männern | 65 | 65 |
| Durchschnittliche Fluktuation | 15% | 12% |
| Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Frauen | 21.8 | 21.8 |
| Lebenserwartung ab Pensionsalter bei Männern | 17.9 | 17.9 |

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

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|------------------|------------------|
| Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar | -103 200 | -100 985 |
| Dienstzeitaufwand | -5 790 | -5 694 |
| Beiträge Arbeitnehmer | -3 066 | -2 987 |
| Zinskosten | -3 612 | -3 535 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) | -4 566 | 5 556 |
| Ausbezahlte Leistungen | 5 771 | 4 445 |
| Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember | - 114 463 | - 103 200 |

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|----------------|----------------|
| Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar | 103 176 | 94 682 |
| Erwartete Erträge aus Planvermögen | 4 643 | 4 261 |
| Beiträge Arbeitnehmer | 3 066 | 2 987 |
| Beiträge Arbeitgeber | 4 645 | 4 515 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) | -3 385 | 1 176 |
| Ausbezahlte Leistungen | -5 771 | -4 445 |
| Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember | 106 373 | 103 176 |

Die effektive Rendite auf dem Planvermögen beträgt im Jahre 2010 TCHF 1258 (2009: TCHF 5 437).

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2011 beläuft sich auf TCHF 4 864.

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

| Kategorien des Planvermögens | 31.12.2010 | | 31.12.2009 | |
|------------------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| | Anteil in % | Erwartete Erträge | Anteil in % | Erwartete Erträge |
| Flüssige Mittel | 7.8% | 2.0% | 5.0% | 2.0% |
| Obligationen | 47.7% | 3.5% | 55.0% | 3.7% |
| Aktien | 25.2% | 6.7% | 20.0% | 6.9% |
| Liegenschaften | 16.8% | 4.5% | 15.0% | 4.5% |
| Sonstige (Hedge Funds) | 2.5% | 4.5% | 5.0% | 4.5% |
| Total | 100.0% | 4.5% | 100.0% | 4.5% |

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 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|--|----------|----------|----------|---------|
| Leistungsorientierte Verpflichtungen | -114 463 | -103 200 | -100 985 | -89 390 |
| Planvermögen | 106 373 | 103 176 | 94 682 | 92 504 |
| (Unterdeckung) / Überdeckung | -8 090 | -24 | -6 303 | 3 114 |
| Erfahrungsbedingte Anpassungen der Planverbindlichkeiten | 4 756 | 5 556 | 4 871 | -967 |
| Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens | -3 385 | 1 176 | -13 481 | -2 328 |

Da die ORIOR AG erst in der zweiten Jahreshälfte 2006 gegründet worden ist, können hier nur vier anstatt fünf Jahre offengelegt werden.

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 | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---|------------|------------|
| Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung | -9 | -9 |
| Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert | 0 | 0 |
| Überdeckung / (Unterdeckung) | -9 | -9 |
| Nicht erfasste Gewinne / (Verluste) | -1 | -1 |
| (Pensionsrückstellungen) / Vorauszahlungen | -9 | -9 |

Die Annahmen werden wie folgt ermittelt:

| | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|-------------------------------|------------|------------|
| Diskontierungszinssatz | 5.25% | 5.50% |
| Erwartete Lohnentwicklung | 3.00% | 3.00% |
| Durchschnittliche Fluktuation | 10.00% | 10.00% |
| Rentenalter | 60 | 60 |



Aktienbezugsplan für Führungskräfte

Per 31. Dezember 2010 ist kein Aktienbezugsplan in Kraft. Im Rahmen des ehemaligen Aktienbezugsplanes wurde es im Jahr 2009 einem neuen Manager ermöglicht, sich zu beteiligen. Er erwarb 180 Aktien zum geschätzten beizulegenden Zeitwert am Tag der Gewährung des Aktienbezugs.

Im Jahr 2010 wurden keine weiteren Aktienbezüge angeboten.

Da die Aktienpreise am Tag der Gewährung des Aktienbezugs zum beizulegenden Zeitwert geschätzt wurden, ist gemäss den Bestimmungen von IFRS 2 kein Aufwand in der Erfolgsrechnung zu buchen.

39 Nahestehende Personen

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Boards 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 nahe stehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Per 31. Dezember 2009 wurde die Gruppe durch Capvis General Partner II Ltd. beherrscht, welche 80.73% der damaligen Aktien besass. Gemäss der letzten Mitteilung vom Mai 2010 gehören ihr noch 19.7% der Aktien. Die weiteren bedeutenden Aktionäre sind im Anhang des Einzelabschlusses der ORIOR AG aufgeführt.

Der folgenden Tabelle ist ein Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahe stehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahe stehenden Unternehmen und Personen zu entnehmen:

in TCHF

| Aktiven | Partner | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|----------------|-------------------|-------------------|
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | Aktionäre | 1 | 3 |
| Sonstige Forderungen | Management | 0 | 0 |
| Vorausbezahlte Pensionskosten | Pensionskasse | 5 | 0 |
| Verbindlichkeiten | Partner | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten | Pensionskasse | 157 | 159 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | Verwaltungsrat | 182 | 76 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | Management | 1 308 | 970 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | Pensionskasse | 0 | 0 |
| Lfr. Finanzverbindlichkeiten | Aktionäre | 0 | 42 994 |
| Pensionsrückstellungen | Pensionskasse | 779 | 664 |
| Aufwände | Partner | 2010 | 2009 |
| Pensionsaufwand | Pensionskasse | -4 759 | -4 968 |
| Administration / Beratungskosten | Verwaltungsrat | -264 | -138 |
| Zinsaufwand | Aktionäre | -586 | -1 753 |
| Umsätze | Partner | 2010 | 2009 |
| Umsatz | Aktionäre | 0 | 3 |

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 und der Verwaltungsrat eine feste Vergütung. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2010 TCHF 3 836 (2009: TCHF 3 370).

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|---|--------------|--------------|
| Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer | 3 539 | 3 094 |
| Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses | 297 | 276 |
| | 3 836 | 3 370 |

Die weiteren Angaben bezüglich den Gesamtvergütungen sind im Anhang des Einzelabschlusses der ORIOR AG in Übereinstimmung mit Art. 663b^{bis} des Schweizerischen Obligationenrechts (Transparenzgesetz) offengelegt.

40 **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.

41 **Verpfändete Vermögenswerte und hinterlegte Sicherheiten für Verpflichtungen**

Neben den bereits unter «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen» (siehe Anmerkung 18), unter «Sonstige finanzielle Vermögenswerte» (siehe Anmerkung 24) und unter «Finanzverbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 28) ausgewiesenen verpfändeten Vermögenswerten, sind keine weiteren Posten verpfändet.

42 **Kaufverpflichtungen**

Zum 31. Dezember 2010 existieren 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.

43 **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Rapelli SA, ein Tochterunternehmen der ORIOR AG, hat per 1. Januar 2011 die Tessiner Spezialitätenfirma Keller SA in Maroggia zum Kaufpreis von TCHF 315 übernommen. Das kleine aber traditionsreiche Familienunternehmen produziert unter der eigenen Marke «Val Mara» vor allem Tessiner Salami und Salametti, beschäftigt 8 Personen und erwirtschaftete im Jahr 2010 einen Umsatz von CHF 2 Mio. Die provisorische Bilanzsumme per Ende Dezember 2010 beträgt CHF 0.8 Mio.

44 **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

| Firmenname | Ort | Land | Geschäftsbereich | Währung | Aktien- kapital (in 1000) | % - Anteil Kapital und Stimmrechte | |
|----------------------------|-----------------|-------------|-------------------------|---------|---------------------------------|---------------------------------------|------|
| | | | | | | 2010 | 2009 |
| Orior AG | Zürich | Schweiz | Mutter- gesellschaft | CHF | 23 700 | | |
| Orior Management AG | Zürich | Schweiz | Dienstleistungen | CHF | 100 | 100% | 100% |
| Rapelli SA | Stabio | Schweiz | Premium Food | CHF | 12 500 | 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% |
| Weifang COFCO Fresico Ltd. | Weifang | China | Premium Food | USD | 225 | 10% | 10% |
| 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 | Hagenau | Frankreich | Premium Food | EUR | 780 | 100% | 100% |
| Lineafresca Logistic AG | Langenthal | Schweiz | Dienstleistungen | CHF | 200 | 100% | 100% |



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, 21. Februar 2011

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 54 bis 116) für das am 31. Dezember 2010 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 2010 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


Thomas Stenz
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)


Roger Müller
Zugelassener Revisionsexperte

ORIOR AG
JAHRESRECHNUNG 2010

Erfolgsrechnung

| in TCHF | 2010 | 2009 |
|-----------------------------|---------------|---------------|
| Lizenerträge | 348 | 353 |
| Zinserträge | 1 810 | 1 278 |
| – Dritte | 10 | 0 |
| – Konzerngesellschaften | 1 800 | 1 278 |
| Andere Finanzerträge | 0 | 275 |
| Dividendenerträge | 17 700 | 10 500 |
| Total Erträge | 19 858 | 12 406 |
| Zinsaufwand | –2 106 | –3 481 |
| – Dritte | –972 | –1 307 |
| – Konzerngesellschaften | –548 | –421 |
| – Aktionäre | –586 | –1 753 |
| Übriger Finanzaufwand | –1 942 | –182 |
| Übriger Aufwand, Bankspesen | –1 439 | –596 |
| Abschreibungen | –3 368 | –1 896 |
| Steuern | –29 | –6 |
| Total Aufwendungen | –8 884 | –6 161 |
| Jahresgewinn | 10 974 | 6 245 |

Bilanz

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|------------------------------------|----------------|----------------|
| Bankguthaben | 8 482 | 753 |
| Eigene Aktien | 397 | 0 |
| Sonstige Forderungen | 754 | 276 |
| – Dritte | 18 | 34 |
| – Konzerngesellschaften | 736 | 242 |
| Aktive Rechnungsabgrenzungsposten | 20 | 209 |
| Umlaufvermögen | 9 653 | 1 239 |
| Beteiligungen | 64 410 | 64 410 |
| Darlehen an Konzerngesellschaften | 97 510 | 48 614 |
| Immaterielle Anlagen | 18 010 | 19 906 |
| Kapitalerhöhungskosten | 4 694 | 0 |
| Anlagevermögen | 184 624 | 132 931 |
| Total Aktiven | 194 277 | 134 169 |
| Kfr. Finanzverbindlichkeiten | 11 750 | 15 500 |
| – Dritte | 11 750 | 12 000 |
| – Konzerngesellschaften | 0 | 3 500 |
| Sonstige kfr. Verbindlichkeiten | 264 | 275 |
| – Dritte | 12 | 65 |
| – Konzerngesellschaften | 252 | 210 |
| Passive Rechnungsabgrenzungsposten | 530 | 192 |
| Kurzfristige Schulden | 12 544 | 15 967 |
| Lfr. Finanzverbindlichkeiten | 54 650 | 82 493 |
| – Dritte | 32 750 | 16 000 |
| – Konzerngesellschaften | 21 900 | 23 500 |
| – Aktionäre | 0 | 42 993 |
| Langfristige Schulden | 54 650 | 82 493 |
| Fremdkapital | 67 194 | 98 460 |
| Aktienkapital | 23 700 | 17 000 |
| Gesetzliche Reserven | 75 117 | 0 |
| – Kapitaleinlagereserven | 73 700 | 0 |
| – Allgemein gesetzliche Reserven | 1 020 | 0 |
| – Reserven für eigene Aktien | 397 | 0 |
| Freie Reserven | 4 603 | 0 |
| Gewinnreserven | 23 663 | 18 709 |
| – Vortrag aus Vorjahr | 12 689 | 12 464 |
| – Jahresgewinn | 10 974 | 6 245 |
| Total Eigenkapital | 127 083 | 35 709 |
| Total Passiven | 194 277 | 134 169 |

Anhang der ORIOR AG

1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|---------------|----------------|
| Solidarhaftung für Miete | 87 827 | 94 527 |
| 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 | 70 498 | 144 579 |

2 Eigentumsbeschränkungen für eigene Verpflichtungen

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|------------|------------|
| Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal CHF 139 500 000 und EUR 40 000 000 (davon sind per 31.12.2010 CHF 114 500 000 beansprucht). | | |
| – Verpfändung aller Beteiligungen | 0 | 64 077 |
| – Sicherungszession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften | 97 510 | 48 614 |

3 Wichtige Beteiligungen

| Firmenname | Ort | Geschäftsbereich | Aktienkapital (in 1000) | % - Anteil Kapital und Stimmrechte | |
|-------------------------|------------|------------------|----------------------------|---------------------------------------|------|
| | | | | 2010 | 2009 |
| 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 zwischen dem 30. September 2010 und dem 10. November 2010 am Markt insgesamt 8 510 Namenaktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 46.60 erworben. Per 31. Dezember 2010 hält die ORIOR AG 8 510 eigene Namenaktien.

5 Genehmigtes und bedingtes Aktienkapital

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|---------------------------|------------|------------|
| Bedingtes Aktienkapital | 714 | 0 |
| Genehmigtes Aktienkapital | 4 762 | 0 |

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 Beteiligungsplanes 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 9. April 2012 durch Ausgabe von maximal 1190 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 Risiko-Management

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 3-Jahresplanung der Gruppengesellschaften integriert. Die letzte Risikobeurteilung wurde im vierten Quartal 2010 durch die Geschäftsleitung vorgenommen und vom Verwaltungsrat der ORIOR AG am 8. Dezember 2010 diskutiert und genehmigt.

7 Eigenkapital

Im Zusammenhang mit dem Börsengang vom 22. April 2010 wurde das Aktienkapital durch die Ausgabe von 1 675 000 Namenaktien zu einem Emissionspreis von CHF 48 bei einem Nominalwert von CHF 4 pro Aktie um CHF 6 700 000 auf CHF 23 700 000 erhöht. Dadurch wurden Kapitaleinlagereserven von CHF 73 700 000 geschaffen.

| in TCHF | Aktienkapital | Kapital-einlagere-serven | Allgemein-gesetz-liche Reserven | Reserven für eigene Aktien | Freie Reserven | Vortrag aus Vorjahr | Jahres-gewinn | Eigenkapital |
|--------------------------------------|---------------|--------------------------|---------------------------------|----------------------------|----------------|---------------------|---------------|----------------|
| Stand 31. De- zember 2009 | 17 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 464 | 6 245 | 35 709 |
| Gewinnverwendung | 0 | 0 | 1 020 | 0 | 5 000 | 225 | -6 245 | 0 |
| Kapitalerhöhung | 6 700 | 73 700 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 80 400 |
| Reserven für eigene Aktien | 0 | 0 | 0 | 397 | -397 | | | 0 |
| Jahresgewinn | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 10 974 | 10 974 |
| Stand 31. De- zember 2010 | 23 700 | 73 700 | 1 020 | 397 | 4 603 | 12 689 | 10 974 | 127 083 |

8 Entschädigung Verwaltungsrat und Management Board

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

| | Vergü-tungen Brutto | Vorsorge | Weitere Sozial-abgaben | Total Vergü-tungen 2010 | Vergü-tungen Brutto | Vorsorge | Weitere Sozial-abgaben | Total Vergü-tungen 2009 |
|---|---------------------|----------------|------------------------|-------------------------|---------------------|----------------|------------------------|-------------------------|
| Rolf Friedli ¹⁾ Verwaltungsrats-präsident | 79 830 | 0 | 6 405 | 86 235 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rolf U. Sutter ²⁾ Delegierter des Verwaltungsrats | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats | 47 895 | 0 | 3 845 | 51 740 | 31 932 | 0 | 2 242 | 34 174 |
| Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats | 47 895 | 0 | 3 845 | 51 740 | 31 932 | 0 | 2 242 | 34 174 |
| Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats | 51 765 | 0 | 2 455 | 54 220 | 51 765 | 0 | 2 455 | 54 220 |
| Edgar Fluri ^{1,3)} Mitglied des Verwaltungsrats | 59 870 | 0 | 4 805 | 64 675 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Verwaltungsrat | 287 255 | 0 | 21 355 | 308 610 | 115 629 | 0 | 6 939 | 122 568 |
| Rolf. U. Sutter CEO | 753 100 | 57 401 | 53 508 | 864 009 | 622 038 | 53 020 | 47 422 | 722 480 |
| Key Management | 2 558 448 | 239 585 | 195 971 | 2 994 004 | 2 267 128 | 222 966 | 173 740 | 2 663 834 |
| Total Management Board | 3 311 548 | 296 986 | 249 479 | 3 858 013 | 2 889 166 | 275 986 | 221 162 | 3 386 314 |

¹⁾ Entschädigung pro rata für die Zeit von April bis Dezember 2010.

²⁾ Die Vergütungen des Verwaltungsratsmitglieds wird unter den Vergütungen des Management Boards ausgewiesen.

³⁾ Edgar Fluri wurde als neues Verwaltungsratsmitglied an der ordentlichen Generalversammlung vom 2. März 2010 gewählt.

Die ORIOR AG und ihre Gruppengesellschaften haben in den Jahren 2009 und 2010 keine Sicherheiten, Darlehen, Vorschüsse oder Kredite an die Mitglieder des Management Boards und des Verwaltungsrates sowie diesen nahe stehenden Personen gewährt.

9 Beteiligungen des Verwaltungsrats und des Management Boards

Am 31. Dezember 2010 hält der Verwaltungsrat und die Management Board Mitglieder folgende Aktien der ORIOR AG:

| | Gesamtzahl an Aktien 2010 | Gesamtzahl an Aktien 2009 ²⁾ |
|---|------------------------------|--|
| Rolf Friedli Verwaltungsratspräsident | 0 | 0 |
| Rolf U. Sutter ¹⁾ Delegierter des Verwaltungsrats | 0 | 0 |
| Erland Brügger Mitglied des Verwaltungsrats | 14 175 | 14 175 |
| Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats | 14 515 | 14 175 |
| Anton Scherrer Mitglied des Verwaltungsrats | 14 175 | 14 175 |
| Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats | 2 000 | 0 |
| Total Verwaltungsrat | 44 865 | 42 525 |
| Rolf U. Sutter CEO | 199 300 | 198 325 |
| Hélène Weber CFO | 85 830 | 85 000 |
| Remo Hansen Leiter Pastinella & Fredag | 85 450 | 85 000 |
| Stefan H. Jost Leiter Refinement | 425 | 0 |
| Bruno de Gennaro Leiter Rapelli | 92 075 | 92 075 |
| Albert Spiess Leiter Spiess | 0 | 0 |
| Bruno Höltschi Leiter International & New Business | 86 540 | 85 000 |
| Urs Aebi Leiter Le Patron | 85 000 | 85 000 |
| Total Management Board | 634 620 | 630 400 |

¹⁾ Der Aktienbesitz des Verwaltungsratsmitglieds wird unter den Aktienbesitzern des Management Boards ausgewiesen.

²⁾ Zur Vergleichbarkeit wurde der im 2010 durchgeführte Aktiensplitt von 1:25 auf einen Nennwert von je CHF 4 pro Aktie ebenfalls im Jahr 2009 angewendet.

10 Wichtige Aktionäre

Am 31. Dezember 2010 hat ORIOR AG folgende Aktionäre mit einer Beteiligung von >5%:

| Name | %-Anteil Kapital und Stimmrechte | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|------------|
| | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
| Capvis General Partner II Ltd. | 19.70% | 80.73% |
| UBS Fund Management (Switzerland) AG | 5.45% | 0.00% |
| DWS Investment GmbH | 7.17% | 0.00% |

Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2010

Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|
| Vortrag aus Vorjahr | 12 689 | 12 464 |
| Jahresgewinn | 10 974 | 6 245 |
| Bilanzgewinn | 23 663 | 18 709 |
| Zuweisung an die gesetzliche Reserve | - 549 | - 1 020 |
| Zuweisung an die freie Reserve | 0 | - 5 000 |
| Vortrag auf neue Rechnung | 23 114 | 12 689 |

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

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2011 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 1.90 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 11 241 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am Reingewinn 41.7% betragen. Mit Ausnahme von 8 510 eigenen Aktien sind alle Aktien dividendenberechtigt.

| in TCHF | 31.12.2010 | 31.12.2009 |
|--|------------|------------|
| Zuweisung aus den gesetzlichen Reserven (Kapitaleinlagereserven) in freie Reserven | 11 241 | 0 |
| Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 1.90 je Namenaktie | - 11 241 | 0 |



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, 21. Februar 2011

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 120 bis 126), für das am 31. Dezember 2010 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 2010 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

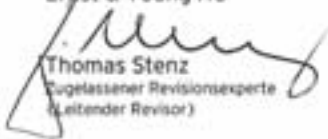
Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

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 B90 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


Thomas Stenz
Zugelassener Revisionsexperte
(Leitender Revisor)


Roger Müller
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 |

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 andere 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 2010 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 1.90 pro Aktie. Die für das Geschäftsjahr 2010 beantragte Dividende entspricht 41.7% des Reingewinns.

Börseninformationen

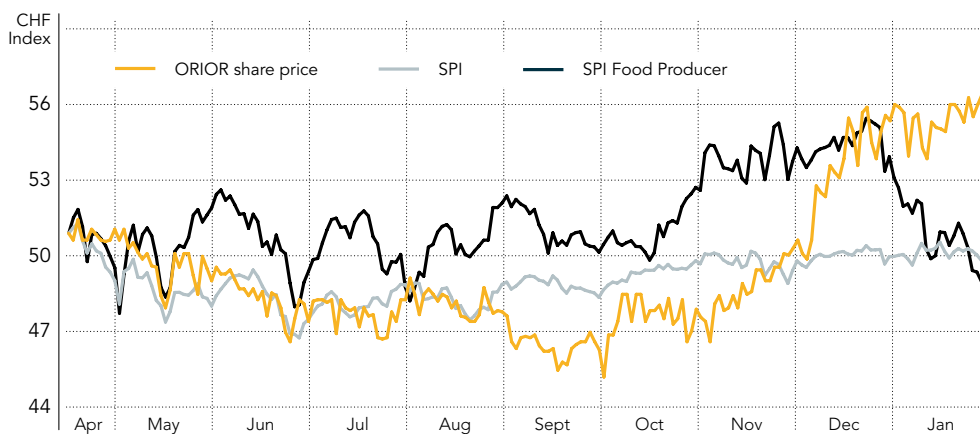
| | | 2010 |
|---|-------------|-----------|
| Ausgabekurs am 22.04. | in CHF | 48.00 |
| Kurs der Aktie am 30.12. | in CHF | 54.60 |
| Jahreshöchst | in CHF | 54.90 |
| Jahrestiefst | in CHF | 44.60 |
| Handelsvolumen | Anzahl | 2 376 154 |
| Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag | Anzahl | 13 349 |
| Börsenkapitalisierung am 30.12. | in CHF Mio. | 323.5 |

Kennzahlen

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

| | | 2010 |
|--------------------------------------|---------|-------|
| Reingewinn pro Aktie | in CHF | 4.99 |
| Reingewinn pro Aktie (verwässert) | in CHF | 4.99 |
| Operativer Cashflow pro Aktie | in CHF | 6.62 |
| Eigenkapital pro Aktie | in CHF | 31.53 |
| Dividende pro Aktie | in CHF | 1.90 |
| Ausschüttungsquote | in % | 41.7 |
| Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern | | 10.94 |
| Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf | in '000 | 5 402 |

Kursentwicklung



Unternehmenskalender

| | Datum | Ort |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------|
| GV 2010 | 06.04.2011, 10.00 Uhr | Zürich, Lakeside Casino |
| Halbjahresergebnis 2011 | 16.08.2011 | Zürich |
| Investorentag | 23.09.2011 | noch offen |

Kontaktinformationen

Firmenanschrift

ORIOR AG
Felsenrainstrasse 1
CH-8052 Zürich
Mail: investors@orior.ch
www.orior.ch

Investor Relations

Karin Dietrich
Tel: +41 44 308 65 13
Mail: karin.dietrich@orior.ch

Impressum

Herausgeberin
Orior AG
Felsenrainstrasse 1
CH-8052 Zürich

Konzeption/Gestaltung
hilda design matters,
Zürich

Fotografie
Martin Stollenwerk,
Zürich

Satz und Druck
Neidhart + Schön Group,
Zürich

Dieser Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Massgebend ist die deutsche Version.



klimaneutral gedruckt 
www.nsgroup.ch

EXCELLENCE IN FOOD

ORIOR AG

Felsenrainstrasse 1
CH-8052 Zürich
Tel: +41 44 308 65 00
info@orior.ch
www.orior.ch



Rapelli SA

Via Lavaggio 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



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

Rohrmättstrasse 1
CH-4461 Böckten
Tel: +41 61 985 85 00
info@lepatron.ch
www.lepatron.ch



Lineafresca Logistic AG

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



ORIOR Spiess Europe

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