

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

ORIOR wächst im internationalen Geschäft; Resultat im Rahmen der Erwartungen

- Steigerung des Nettoerlöses um 0.6% (organisch 1.4%) auf CHF 314.0 Mio., getragen von gutem Wachstum des Segments International und positiver Entwicklung des Segments Refinement.
- EBITDA-Marge wie erwartet bei 8.5% (EBITDA-Marge H1 23: 9.8%).
- Umfassende Massnahmen zur Verbesserung der Profitabilität und zur Steigerung der Effizienz beginnen zu greifen.
- Ausblick: deutliche Rentabilitätsverbesserung mit leichtem organischem Wachstum – Entscheidung zur Portfoliobereinigung führt zu geringfügiger Anpassung der Guidance.
- ESG: sechster ORIOR Nachhaltigkeitsbericht publiziert.
- Konzernleitung: Sacha D. Gerber wird zum neuen CFO der ORIOR Gruppe ernannt.
- Investorenevent zur Präsentation der ORIOR Strategie 2030: 3. Dezember 2024 in Zürich.

Die international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe ORIOR wächst in einem anspruchsvollen Umfeld. Die EBITDA-Marge war weiterhin unter Druck, was neben den externen Einflüssen auch der Produktmixverschiebung zuzuschreiben ist. «Das Resultat liegt im Rahmen unserer Erwartungen. Die Entwicklung des Segments International ist sehr erfreulich. Angesichts der Rahmenbedingungen hielt sich auch ein grosser Teil des Schweizer Geschäfts gut», so Daniel Lutz, CEO der ORIOR Gruppe.

Der Nettoerlös steigerte sich im 1. Halbjahr 2024 gegenüber der Vorjahresperiode um 0.6% auf CHF 314.0 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 312.1 Mio.). Das organische Wachstum betrug 1.4%, der Wechselkurseffekt -0.8%. Insbesondere das Segment International mit den Unternehmen Culinor, Casualfood, Gesa und Spiess Europe überzeugte wiederum mit sehr gutem Wachstum von +5% (in CHF) und auch das Segment Refinement trug mit +1.6% positiv zum Wachstum bei. Das Segment Convenience konnte die Erwartungen nicht erfüllen und musste einen Rückgang von -4.6% hinnehmen. Die Bruttomarge der Gruppe betrug 47.9% und lag damit 96 Basispunkte unterhalb der Vorjahresperiode.

Der EBITDA erreichte CHF 26.6 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 30.5 Mio.), entsprechend einer EBITDA-Marge von 8.5% (1. Halbjahr 2023: 9.8%). Wie erwartet konnte der Druck auf die Rentabilität im ersten Halbjahr 2024 noch nicht vollumfänglich aufgefangen werden. Die im Herbst 2023 schnell angestiegenen und nach wie vor hohen Schweinefleischpreise sowie hohe Personalkosten wirkten sich zusammen mit Produkt- und Kanalmixverschiebungen negativ auf die Rentabilität aus. Haupttreiber der hohen Personalkosten waren die bewusst aufgebauten Personalbestände bei Casualfood, um die starken Sommermonate abdecken zu können. In der Folge reduzierte sich der EBIT auf CHF 12.8 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 16.8 Mio.), entsprechend einer EBIT-Marge von 4.1% (1. Halbjahr 2023: 5.4%). Als Konzernergebnis resultieren CHF 9.4 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 12.9 Mio.).

Der Cash Flow aus Betriebstätigkeit betrug aufgrund des geringeren Konzernergebnisses CHF 15.7 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 18.8 Mio.). Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit lag bei CHF -29.0 Mio. (H1 23: CHF -9.9 Mio.), getrieben durch den Kauf eines angrenzenden Gebäudes mit zusätzlichem Land am strategisch wichtigen Standort Oberentfelden. Die Verschuldungsquote erhöhte sich auf 2.7x und lag damit per Stichtag über dem Zielniveau von ORIOR von <2.5x. Die Eigenkapitalquote nach Goodwill-Verrechnung belief sich auf 21.1% (31. Dezember 2023: 23.5%).

ORIOR Segmente

Das ORIOR Segment Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta erwirtschaftete einen Nettoerlös von CHF 104.7 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 109.8 Mio.), entsprechend einem Minus von -4.6%. Ins Gewicht fielen die fehlenden Export-Umsätze mit Plant-based-Produkten. Zudem konnte der klassische Retailkanal das Vorjahresvergleichsniveau nicht erreichen. Hingegen entwickelte sich der Food-Service-Kanal positiv. Hier zahlten sich die massgeschneiderten Lösungen für Gastronomiebetriebe sowie die etablierten Produktsortimente von Fredag und Le Patron sowie frische Biotta Säfte und Smoothies aus. Ebenfalls erfreulich war die Entwicklung des Pastasortiments für die Gastronomie sowie die erfolgreiche Sortimentserweiterung von Al-dente-Pasta im Retailkanal.

Das ORIOR Segment Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag steigerte den Nettoerlös um +1.6% auf CHF 121.3 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 119.3 Mio.). Positiv hervorzuheben ist die Umsatzentwicklung des Retailkanals dank steigender Absätze von Koch- und Rauchspezialitäten sowie Preisweitergaben. Der Food-Service-Kanal konnte das Vorjahresniveau nicht ganz erreichen, hier fehlten aufgrund des schlechten Wetters vor allem die Umsätze mit Grillspezialitäten von Rapelli.

Das ORIOR Segment International mit den Kompetenzzentren Culinor und Casualfood, der zu Biotta gehörenden Schwestergesellschaft Gesa sowie der Kommissionierungs- und Vertriebsplattform Spiess Europe steigerte den Nettoerlös gegenüber der Vorjahresperiode um +5% auf CHF 98.9 Mio. (1. Halbjahr 2023: CHF 94.2 Mio.). Das organische Wachstum betrug sehr gute 7.6%, der Wechselkurseffekt -2.6%. Haupttreiber war das erneut erfreuliche Wachstum von Culinor im Retail und im Food Service, insbesondere mit Neulancierungen von innovativen Produktlinien. Auch Casualfood überzeugte mit ihrer Umsatzentwicklung, dies dank steigender Passagierzahlen, dank der Eröffnung neuer Outlets sowie aufgrund von Preisweitergaben. Gesa konnte das bereits hohe Umsatzniveau nochmals übertreffen und auch Spiess Europe verzeichnete ein Umsatzplus.

Die ORIOR Verantwortung

Der sechste Nachhaltigkeitsbericht wurde gemäss GRI (Global Reporting Initiative) sowie in Übereinstimmung mit den rechtlichen Anforderungen rund um die Sorgfaltspflichten und nichtfinanzielle Berichterstattung publiziert und von der Generalversammlung mit einer sehr hohen Zustimmungsrates gutgeheissen. Damit hat ORIOR ihren ersten, über die gesamte Gruppe konsolidierten Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Die aktuelle Nachhaltigkeitsstrategie umfasst die Schweizer Kompetenzzentren von ORIOR und läuft im Jahr 2025 aus. Um unsere Ambitionen in Sachen Nachhaltigkeit auf die gesamte Gruppe auszuweiten und um die neuen, pflichtmässigen Anforderungen wie die doppelte Materialitätsanalyse zu inkludieren, wurde die Erarbeitung der Nachhaltigkeitsstrategie 2030 bereits frühzeitig aufgenommen.

Kennzahlen der ORIOR Gruppe – 1. Halbjahr 2024

in TCHF	Jan – Jun 2024	Δ in %	Jan – Jun 2023
Nettoerlös	313 987	+0.6%	312 124
EBITDA	26 594	-12.8%	30 493
<i>in % vom Nettoerlös</i>	8.5%		9.8%
EBIT	12 795	-23.7%	16 774
<i>in % vom Nettoerlös</i>	4.1%		5.4%
Konzernergebnis Aktionärinnen und Aktionäre der ORIOR AG	9 408	-27.1%	12 901
<i>in % vom Nettoerlös</i>	3.0%		4.1%
Cash Flow aus Betriebstätigkeit	15 718	-16.5%	18 832
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	2.69x		2.18x
Eigenkapitalquote	21.1 %		21.4 %
ROCE	10.9%		15.0%
Börsenkapitalisierung per 30.06.	364 411		500 494
Durchschnittlicher Personalbestand (FTE)	2 183		2 086

Ausblick

Für das zweite Halbjahr erwarten wir eine wesentliche Verbesserung der Rentabilität gegenüber dem ersten Halbjahr und ein weiteres leichtes organisches Wachstum. Für das Segment International erwarten wir erneut eine erfreuliche Performance und auch das Segment Convenience wird sich voraussichtlich leicht positiv entwickeln. Das Segment Refinement dürfte das Vorjahresniveau im H2 nicht erreichen können. Die erwartete Mixverschiebung, das saisonbedingt stärkere H2 sowie die eingeleiteten Effizienzsteigerungsmaßnahmen (u. a. Strukturanpassungen, Kostenreduktionen) werden sich positiv auf die Rentabilität auswirken. Erste eingeleitete Bereinigungen aus der umfassenden Produktportfolioanalyse führen einerseits zu geringfügig weniger Umsatz und andererseits mittelfristig zu Rentabilitätsverbesserungen. Auf dieser Basis wird die Guidance für das laufende Jahr leicht nach unten korrigiert auf ein organisches Umsatzwachstum von 0.5–1.5% (vorher: 1.5–2.5%) und eine EBITDA-Marge von 9.0–9.3% (vorher: 9.3–9.5%).

Guidance 2024

	Guidance 2024*	2023
Nettoerlös	CHF 646 bis 653 Mio.	CHF 643 Mio.
EBITDA-Marge	9.0 bis 9.3%	9.2%
Steuerquote	15 bis 19%	16.8%
Operativer CapEx	CHF 18 bis 22 Mio.	CHF 19.9 Mio.
Strategischer CapEx (Werksentwicklung)	CHF 30 bis 34 Mio.	

* bei gleichbleibenden Wechselkursen

ORIOR Strategie 2030

Mit Blick auf die sich verändernden Rahmenbedingungen wurde die Fünfjahresplanung im Frühling 2024 frühzeitig aufgenommen. Diese beinhaltet die tiefgehende Auseinandersetzung mit dem Business- und Produktportfolio und den fünf strategischen Eckpfeilern sowie den darin festgesetzten Ambitionen. Ein Update zur ORIOR Werksentwicklung ist ebenfalls Teil davon, mit dem Ziel, die Rentabilität zu steigern. Die Werksentwicklungsprojekte werden so geplant, dass die kommunizierten Zielgrößen – Verschuldungsquote von <2.5x und kurzfristige Überschreitungen bis zu einer oberen Grenze von max. 3.0x – eingehalten werden können. Die Dividendenstrategie mit einer mindestens gleichbleibenden absoluten Dividende pro Aktie wird beibehalten.

>>> Die ORIOR Strategie 2030 inklusive Werksentwicklung wird am 3. Dezember 2024 in Zürich präsentiert.

Veränderung in der Konzernleitung: Sacha D. Gerber wird neuer CFO der ORIOR Gruppe

Andreas Lindner, CFO der ORIOR Gruppe, wird das Unternehmen wie bereits angekündigt per Anfang 2025 verlassen. Der Verwaltungsrat ernennt Sacha D. Gerber als CFO und Mitglied der Konzernleitung der ORIOR AG. Sacha D. Gerber verfügt über langjährige CFO-Erfahrung in unterschiedlichen Industrie- und Lebensmittelunternehmen (Swatch Group, Hero, Calida Group, Emmi Group). Sacha D. Gerber wird am 1. November 2024 in das Unternehmen eintreten und übernimmt die Verantwortung als CFO der ORIOR Gruppe per 1. Januar 2025. Der amtierende CFO Andreas Lindner begleitet ORIOR durch den Jahresabschluss und tritt per 31. Januar 2025 aus dem Unternehmen aus. Ihm gebührt bereits heute unser grosser Dank für seinen unermüdlichen Einsatz und die wertvollen Beiträge für ORIOR.

Dank

Unser Dank geht an die Mitarbeitenden der ORIOR Gruppe, die sich tagtäglich mit enormem Einsatz und grosser Identifikation für die Entwicklung der Gruppe einsetzen. Wir bedanken uns ebenfalls bei unseren Kunden und Geschäftspartnern für die gute und verlässliche Zusammenarbeit – gerade jetzt, wo das Umfeld für alle anspruchsvoll ist, sind etablierte Partnerschaften sehr wichtig. Ein grosser Dank geht ebenfalls an unsere Aktionärinnen und Aktionäre und an die Konsumentinnen und Konsumenten für das entgegengebrachte Vertrauen und die Treue.

Einladung zur Videokonferenz

Heute Mittwoch, 21. August 2024, führen der CEO Daniel Lutz und der CFO Andreas Lindner im Rahmen einer Teams-Videokonferenz durch das Halbjahresergebnis 2024.

Teams-Videokonferenz in Deutsch: Mittwoch, 21. August 2024, 10.00 Uhr (MESZ)

Teams-Videokonferenz in Englisch: Mittwoch, 21. August 2024, 15.00 Uhr (MESZ)

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

> Mara Bachmann, mara.bachmann@orior.ch, Direktwahl +41 44 308 65 02.

Download-Links

>> [Halbjahresbericht 2024](#)

>> [Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2024](#)

>> [Präsentation Halbjahresergebnis 2024](#)

>> [GRI Nachhaltigkeitsbericht 2023](#)

>> [Bildergalerie für Medien](#)

Kontakt

Milena Mathiuet, Chief Corporate Affairs Officer, Telefon +41 44 308 65 13, E-Mail: milena.mathiuet@orior.ch

Investoren-Agenda

3. Dezember 2024: Investorenevent, Präsentation ORIOR Strategie 2030, Zürich

5. März 2025: Publikation Jahresergebnis und Geschäftsbericht 2024

21. Mai 2025: Generalversammlung der ORIOR AG

ORIOR – Excellence in Food

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe. Sie besteht aus regional stark verankerten Unternehmen, die mit ihren bekannten Marken und Produktsortimenten führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland halten. Das dezentrale Geschäftsmodell ermöglicht den einzelnen ORIOR Unternehmen eine auf ihre Mitarbeitenden und ihre Kunden ausgerichtete, individuell gelebte Kultur und Identität sowie einzigartige Produkt-, Marken- und Konzeptwelten. Was alle miteinander verbindet, sind die Leidenschaft für Kulinarik und Handwerkskunst, ein auf Trends und Bedürfnisse ausgerichteter Innovationsspirit, Unternehmertum sowie starke, gemeinsame Werte.

Unser Führungsverständnis vereint die strategische Denk- und Handlungsweise der ORIOR Gruppe mit dem hohen Mass an Autonomie der Kompetenzzentren. Die ORIOR Strategie 2025 mit ihren Eckpfeilern und den gruppenweiten Schlüsselinitiativen, wie das zukunftsweisende «ORIOR New Normal», das intradisziplinäre «ORIOR Champion-Modell» und die übergreifenden «ORIOR Brückenschläge» sind zentrale Erfolgsfaktoren der stetigen Wertsteigerung für alle unsere Stakeholder.

*Motivierte Mitarbeitende, die Freude an ihrer Tätigkeit haben und für sich und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen, sind der Schlüssel, um Ausserordentliches zu erreichen. Wir streben nach Einzigartigkeit und bester Qualität, um unsere Konsumentinnen und Konsumenten immer wieder mit genussvollen Erlebnissen zu überraschen und zu begeistern. Dafür steht unsere Vision: **Excellence in Food.***

ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362, LEI 5067 0020 184Z A17K9522). Weitere Informationen unter www.orior.ch.

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Medienmitteilung alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2024», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.