

**ORIOR**

EXCELLENCE IN FOOD

**ORIOR GRUPPE  
GESCHÄFTSBERICHT**

**2015**



---

EXCELLENCE IN FOOD

---

## Kennzahlen

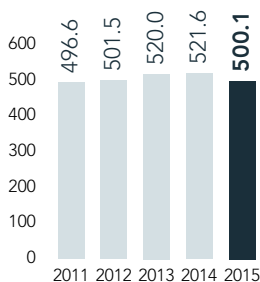
in TCHF	2015	Δ in %	2014
<b>Nettoerlös</b>	<b>500 128</b>	<b>-4.1 %</b>	<b>521 630</b>
<b>EBITDA</b>	<b>48 655</b>	<b>+1.3 %</b>	<b>48 032</b>
in % vom Nettoerlös	9.7 %		9.2 %
<b>EBIT</b>	<b>33 848</b>	<b>+4.1 %</b>	<b>32 508</b>
in % vom Nettoerlös	6.8 %		6.2 %
<b>Reingewinn</b>	<b>25 563</b>	<b>-3.5 %</b>	<b>26 495</b>
in % vom Nettoerlös	5.1 %		5.1 %
<b>Operativer Cash Flow</b>	<b>41 660</b>	<b>+45.6 %</b>	<b>28 622</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>233 643</b>		<b>226 657</b>
<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>58.6 %</b>		<b>53.5 %</b>
<b>Nettoverschuldung/EBITDA-Quote</b>	<b>1.04</b>		<b>1.46</b>
<b>ROI</b>	<b>10.7 %</b>		<b>10.0 %</b>
<b>Durchschnittlicher Personalbestand</b>	<b>1 228</b>		<b>1 260</b>
<b>Reingewinn/Aktie in CHF</b>	<b>4.32</b>		<b>4.48</b>
<b>Dividende/Aktie in CHF</b>	<b>2.03</b>		<b>2.00</b>
<b>Ausschüttungsquote</b>	<b>47.0 %</b>		<b>44.6 %</b>
<b>Börsenkapitalisierung per Jahresende</b>	<b>360 833</b>		<b>325 283</b>

## Überblick

- Nettoerlös mit CHF 500.1 Mio. -4.1% bzw. zu konstanten Wechselkursen -3.6% unter Vorjahr, primär als Folge der Frankenstärke und Minusteuerung sowie Schärfung des Produktportfolios
- Steigerung EBITDA auf CHF 48.7 Mio. mit Verbesserung der Marge um 52 Basispunkte auf 9.7%
- Steigerung Gewinn vor Steuern um 5.0% auf CHF 31.3 Mio. und Verbesserung der Marge um 54 Basispunkte auf 6.3%
- Leichter Rückgang des um Wechselkurseffekte bereinigten Reingewinns um -1.4% auf CHF 26.3 Mio. und Verbesserung der Marge um 15 Basispunkte auf 5.3%
- Steigerung operativer Cash Flow um 45.6% auf CHF 41.7 Mio. mit Cash Conversion von 86% des EBITDA
- Steigerung Eigenkapitalquote um 5.1 Prozentpunkte auf 58.6%

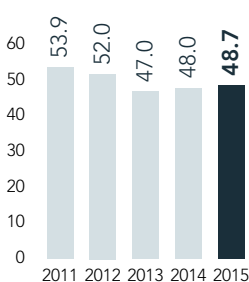
### Nettoerlös

in CHF Mio.



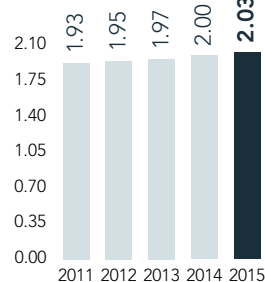
### EBITDA

in CHF Mio.



### Dividende pro Aktie

in CHF



# CHRONIK 2015

APRIL 2015

## PASTINELLA GLUTEN- UND LAKTOSEFREIE SPÄTZLI



Genuss ohne Einschränkung für alle, die aufgrund einer Allergie oder Intoleranz auf Lebensmittel mit Gluten und Laktose verzichten müssen – das ist Pastinella gelungen. Die eigens entwickelten Eierspätzli stehen in Geschmack und Konsistenz ihrem Pendant mit klassischer Rezeptur in nichts nach, kommen jedoch ohne Gluten und Laktose aus.

FEBRUAR 2015

## LE PATRON TERRINEN UND PASTETEN FÜR JEDE JAHRESZEIT



Le Patron präsentiert seine beliebten Terrinen und Pasteten neu auch als saisonale Kreationen. Das abwechslungsreiche Sortiment beinhaltet Zutaten, die für die jeweilige Jahreszeit typisch sind: Schweinsfilet im Winter, frischer Bärlauch und zarter Spargel im Frühling, leichtes Vitello Tonnato und Zitronen-Poulet für die heissen Sommertage sowie feine Pilze, passend zur Wildsaison im Herbst.

FRÜHLING 2015

## MÖFAG | ALBERT SPIESS | RAPELLI CHIPS IN ALLEN VARIATIONEN



Für die schnelle und unkomplizierte Verpflegung zwischendurch ergänzt das Segment Refinement sein Chips-Angebot um weitere Variationen: würzige Cavallo-Chips und leichte Truten-Chips von Möfag, herzhaftes Wildfleisch-Chips von Albert Spiess und köstliche Salami-Paprika-Chips von Rapelli.

FEBRUAR 2015

## ORIOR GRUPPE DANIEL LUTZ ÜBERNIMMT DIE FUHRUNG

Am 1. Februar 2015 übernimmt Daniel Lutz die Führung der ORIOR Gruppe von Bruno de Gennaro, der die Gruppe ad interim seit Juni 2014 geführt hatte. Bruno de Gennaro fungiert wieder in seiner früheren Position als Leiter des ORIOR Segments Convenience und Mitglied des Management Board.

MÄRZ 2015

## ORIOR GRUPPE GENERAL- VERSAMMLUNG

Am 26. März 2015 findet die 5. ordentliche Generalversammlung der ORIOR AG in der Maag Halle Zürich statt. Die anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre stimmen allen Anträgen des Verwaltungsrats zu.

APRIL 2015

## ORIOR GRUPPE RICARDA DEMARMELS WIRD NEUE CFO

Im April 2015 übernimmt Ricarda Demarmels das Amt der langjährigen Finanzchefin Héléne Weber-Dubi, die sich entschlossen hat, etwas kürzer zu treten.

JUNI 2015

## TICINELLA GRILL-SPEZIALITÄTEN



«Ticinella» erweitert das bestehende Grill-Sortiment um neue Highlights mit geschmacklichen Akzenten. Ob mit Kräutern von der nahen Alp, mit frischem Bärlauch aus den üppigen Wäldern des Maggiatals oder mit speziellen Pfefferkörnern – eine Zutat bleibt bei den Spezialitäten von «Ticinella» seit jeher immer gleich: die unverkennbare Tessiner Lebensfreude.

JULI 2015

**FREDAG**  
VEGI-INNOVATIONEN  
*noppa's*



Teriyaki-Tofu, Falafel, Linsen-Quinoa- und Okara-Bällchen, aber auch Vegi-Wienerli, Vegi-Bratwurst, Vegi-Chili-Würstchen oder Blumenkohl-Medaillons – die Liste an vegetarischen und veganen Innovationen, die im Jahr 2015 entwickelt und eingeführt werden, ist beachtlich.

AUGUST 2015

**LE PATRON**  
TERRINEN IM GLAS  
*Le Patron*



Le Patron kreiert Terrinen im praktischen Glas: Die kleinen, feinen Köstlichkeiten eignen sich hervorragend als genussvolles Frühstück, als exquise Zwischenverpflegung oder als Delikatesse zum Abendessen.

SEPTEMBER 2015

**PASTINELLA**  
FIORI TOFU THAI CURRY



Pastinella ist bekannt für spannende und trendige Pasta-Neuheiten. Auch 2015 überrascht das Sortiment mit speziellen Kreationen. So zum Beispiel mit der Kombination von italienischer Frisch-Pasta mit asiatischer Füllung aus Tofu-Thai-Curry. In der Ideenküche sprudelt es derweil weiter – das Pastinella-Team arbeitet bereits an neuen Hits.

SEPTEMBER 2015

**ORIOR GRUPPE**  
ORIOR 2020 WORKSHOP

Unter dem Titel «ORIOR 2020» lancierte das neue Management im Mai 2015 einen viermonatigen, umfassenden Strategieprozess. Neben dem Verwaltungsrat, dem Management Board und der erweiterten Geschäftsleitung waren insbesondere auch Kader- und weitere Schlüsselmitarbeitende in den Prozess eingebunden; insgesamt haben über 50 Mitarbeitende aus allen Kompetenzzentren die Strategie ORIOR 2020 mitentwickelt. Im September 2015 hat das Management Board im Rahmen eines grossen ORIOR 2020-Workshops die verabschiedete Strategie den Top-100-Mitarbeitenden der Gruppe vorgestellt. Sie sind es, die entscheidend zur Umsetzung der neuen Strategie beitragen.

HERBST 2015

**ALBERT SPIESS**  
GULASCH & SAUERBRATEN



Albert Spieß ist seit jeher bekannt für hervorragende Wildspezialitäten. Erstmals wird das gleiche Herstellungsverfahren für andere Fleischgerichte angewendet – mit Erfolg, wie sich zeigt. Grosser Beliebtheit erfreuen sich feinste Fleischstücke in Sauce. Diesem Trend entspricht Albert Spieß mit dem traditionellen Gulasch und dem Rind-Sauerbraten nach Grossmutter's Art perfekt.

NOVEMBER 2015

**ORIOR GRUPPE**  
STRATEGIE ORIOR 2020



Nach Abschluss des viermonatigen Strategieprozesses wird «ORIOR 2020 – unternehmerisch in die Zukunft» im Rahmen einer Konferenz den Medien, Investoren und der Öffentlichkeit bekannt gegeben. Das übergeordnete Ziel der Strategie ist die stetige Wertsteigerung. Mit den strategischen Eckpfeilern «Innovations-Haus», «Marken stärken und ausbauen», «Agilität und Kosteneffizienz», «Die ORIOR Verantwortung» sowie «Wir sind ORIOR» bildet die neue Strategie die Grundlage, um die Erfolgsgeschichte von ORIOR nachhaltig und rentabel weiterzuschreiben; sie ist wegweisend für die nächsten Jahre.

DEZEMBER 2015

**FREDAG**  
PARTNERSCHAFT  
MIT VEGI-PIONIER



TOFUTOWN

ORIOR und der deutsche Vegi-Pionier Tofutown unterzeichnen einen Lizenz- und Kooperationsvertrag. Ab März 2016 werden die Produkte von Nature Gourmet für Luxemburg, Österreich und Deutschland exklusiv durch Tofutown produziert und vertrieben. Zudem wird die Marke «Nature Gourmet» gemeinsam mit Tofutown für den gesamten europäischen Markt weiterentwickelt.



# ORIOR – Excellence in Food

---

ORIOR ist eine unabhängige Schweizer Lebensmittelproduzentin, die Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut. Die auf Frisch-Convenience und Fleischveredelung spezialisierte Gruppe hält führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im Detailhandel und in der Gastronomie. Mit Rapelli, Ticinella, Albert Spiess, Fürstenländer Spezialitäten, Fredag, Pastinella und Le Patron verfügt ORIOR über ein Portfolio von etablierten Unternehmen und bekannten Marken.

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

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

---

## Inhalt

---

<b>Aktionärsbrief</b>	2
<b>Interview</b>	4
<b>Strategie ORIOR 2020</b>	6
<b>ORIOR Refinement</b>	8
<b>ORIOR Convenience</b>	10
<b>ORIOR Corporate und Export</b>	12
<b>Corporate Governance-Bericht</b>	14
<b>Vergütungsbericht</b>	38
<b>Corporate Responsibility</b>	54
<b>Kommentar zum Finanzbericht</b>	60
<b>Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe</b>	62
<b>Jahresrechnung ORIOR AG</b>	129
<b>Aktieninformationen</b>	139

## Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär

Es freut uns, dass wir Ihnen den sechsten Geschäftsbericht der ORIOR AG als börsenkotiertes Unternehmen vorlegen dürfen.



Rolf U. Sutter, Präsident des Verwaltungsrats, (rechts) und Daniel Lutz, CEO ORIOR Gruppe (links)

### Operatives Ergebnis gesteigert, erneut höhere Dividende

Die ORIOR Gruppe steigerte im Geschäftsjahr 2015 den EBITDA um 1.3% auf CHF 48.7 Mio. und den EBIT um 4.1% auf CHF 33.8 Mio. Der Umsatz ging, wie erwartet und prognostiziert, um 4.1% auf CHF 500.1 Mio. zurück. Hauptgründe dafür waren die generelle Minusteuerung in der Schweiz und deutliche Einbussen, verstärkt in Tourismus- und Grenzregionen, bedingt durch die Frankenstärke. Der Gewinn vor Steuern nahm um 5.0% auf CHF 31.3 Mio. zu. Der negative Wechselkurseffekt und höhere Ertragssteuern verringerten hingegen den Reingewinn leicht um 3.5% auf CHF 25.6 Mio. Eine deutliche Steigerung erzielte ORIOR

hingegen beim operativen Cash Flow, der um 45.6% auf CHF 41.7 Mio. zulegte (2014: CHF 28.6 Mio.). Die Eigenkapitalquote konnte in der Berichtsperiode weiter gesteigert werden und liegt nun bei 58.6%.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016, eine höhere Dividende von CHF 2.03 je Aktie auszuzahlen. Dies entspricht der fünften Dividenden-erhöhung in Folge. Der neue Group CEO Daniel Lutz hat am 1. Februar 2015 die Führung der ORIOR übernommen. Er wurde bereits im Geschäftsbericht 2014 vorgestellt. Neue Finanzchefin und ebenfalls Mitglied der Konzernleitung ist seit April 2015 Ricarda Demarmels.

### Segmente behaupten sich

Das auf Frisch-Convenience-Produkte spezialisierte Segment Convenience mit seinen Kompetenzzentren Fredag, Le Patron und Pastinella konnte 2015 nicht ganz an den Umsatz und das Resultat des starken Vorjahrs anknüpfen. Positiv haben sich einmal mehr die Frisch-Menüs sowie die gesamte Palette der vegetarischen und veganen Produkte entwickelt. Der Bereich Frisch-Pasta stand marktbedingt unter grossem Druck und büsste erneut an Umsatz ein. Einen Aufschwung erlebten die Terrinen-Spezialitäten, angetrieben von neuen Kreationen wie Terrinen im Glas, und weitere Produkte der Marke «Le Patron». Insgesamt verzeichnete das Segment Convenience einen leichten Umsatzrückgang um 2.1% auf CHF 202.7 Mio. Der EBITDA von CHF 27.7 Mio. entspricht einer Rendite von 13.7%, gegenüber 14.3% im Vorjahr.

Das auf veredelte Fleischprodukte spezialisierte Segment Refinement mit seinen Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag erreichte einen Umsatz von CHF 298.5 Mio., was einem Minus von 5.6% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Zurückzuführen ist der Umsatzrückgang auf die tiefen Rohstoffpreise und die damit verbundenen Preisabschläge sowie auf Portfoliobereinigung mit Ausrichtung auf Wachstum und Margen. Die tiefen Rohstoffpreise wirkten sich andererseits positiv auf die Rentabilität aus, die trotz Minusteuerung verbessert werden konnte. Ein verstärktes Markenmanagement und vermehrte Investitionen in das Marketing führten zu höheren Umsätzen auf den Markenprodukten. Der EBITDA des Segments verbesserte sich um 4.9% auf CHF 23.5 Mio., was einer Rentabilität von 7.9% entspricht (2014: 7.1%).

Die Exportumsätze legten gegenüber dem Vorjahr trotz der Frankenstärke volumenmässig zu. Wegen beachtlicher Preisreduktionen sowie des Wegfalls der Umsätze des Logistikunternehmens Lineafresca verringerte sich der Umsatz im Segment Corporate und Export auf CHF 21.3 Mio., im Vergleich zu CHF 26.0 Mio. im Vorjahr.

#### Wichtige Akzente gesetzt

Innovation ist das Kerngeschäft und die Kernkompetenz von ORIOR. Die Innovationskraft ist entscheidend für den künftigen Erfolg und zugleich Voraussetzung, um den Markt an vorderster Front zu gestalten. Innovation muss über das eigentliche Produkt hinaus auch in Konzepten, Services und Prozessen umgesetzt werden. Aus diesem Anspruch heraus führt ORIOR die Innovation neu einheitlich über alle Kompetenzzentren hinweg. Verantwortlich dafür ist der neue Group Innovation Manager Oscar Marini. Er wird die Innovation entlang der gesamten Wertschöpfungskette vorantreiben. Parallel dazu hat er auf Anfang 2016 die Leitung des Pasta-Kompetenzzentrums Pastinella übernommen.

Mit dem deutschen Vegi-Pionier Tofutown hat ORIOR einen Lizenz- und Kooperationsvertrag unterzeichnet. Ab 1. März 2016 werden die Produkte der ORIOR-Marke «Nature Gourmet» für Luxemburg, Österreich und Deutschland exklusiv von Tofutown hergestellt und vertrieben.

#### Wechsel im Verwaltungsrat

Rolf Friedli, langjähriger Vizepräsident des Verwaltungsrats der ORIOR AG, wird sich an der kommenden Generalversammlung nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung stellen. Er hat dem Verwaltungsrat während mehr als zehn Jahren angehört und in dieser Zeit wichtige Meilensteine von ORIOR begleitet. Sein Engagement, seine Leistungen und seine Verdienste für die Gesellschaft sind exemplarisch. Der Verwaltungsrat, das Management und die Mitarbeitenden danken Rolf Friedli für sein ausserordentliches Wirken.

Der Verwaltungsrat der ORIOR AG beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016, den Unternehmer Walter Lüthi als neues Mitglied des Verwaltungsrats zu wählen.

### UNSERE STRATEGIE ORIOR 2020

Unter dem Titel «ORIOR 2020» hat das neue Management im Mai 2015 einen viermonatigen Strategieprozess lanciert. Im September wurde die neue Strategie vorgestellt und mit der Implementierung begonnen. Übergeordnetes Ziel der Strategie ist die stetige Wertsteigerung. Mit den strategischen Eckpfeilern «Innovations-Haus», «Marken stärken und ausbauen», «Agilität und Kosten-Effizienz», «Die ORIOR Verantwortung» sowie «Wir sind ORIOR» bildet die neue Strategie die Grundlage, um die Erfolgsgeschichte von ORIOR nachhaltig und rentabel weiterzuschreiben. Lesen Sie mehr über die Strategie ORIOR 2020 im vorliegenden Geschäftsbericht auf den Seiten 6 und 7.

#### Dank

ORIOR ist stolz auf die Kulturenvietfaltung in den einzelnen Kompetenzzentren. Der strategische Eckpfeiler «Wir sind ORIOR» basiert auf unternehmerischen Grundwerten: Das macht uns stark und ermöglicht die erfolgreiche Umsetzung der Strategie ORIOR 2020. In diesem Sinne möchten wir unseren Mitarbeitenden herzlich danken für ihren Einsatz und ihre Loyalität. Ein ausdrücklicher Dank geht auch an unsere Kunden und Partner und natürlich an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Treue.

Rolf U. Sutter  
Präsident des Verwaltungsrats

Daniel Lutz  
CEO ORIOR Gruppe

## Interview mit Daniel Lutz, CEO ORIOR Gruppe

**Sie sind seit bald einem Jahr im Amt, Herr Lutz. Wie lautet Ihr Résumé?**

Angekommen in der Welt von ORIOR und voller Ideen und Tatendrang.

**Bei Ihrem Amtsantritt hatten Sie gesagt, dass Sie zuerst die Kunden und die Kompetenzzentren von ORIOR besuchen und kennenlernen wollten. Was haben Sie vorgefunden?**

Stimmt, ich habe mich intensiv mit ORIOR und mit ihrem Umfeld auseinandergesetzt. Dabei habe ich sehr viel Erfreuliches vorgefunden. ORIOR macht vieles echt gut und richtig. Das



Daniel Lutz, CEO ORIOR Gruppe

Umfeld fordert aber, dass wir auch neue Wege begehen, um langfristig erfolgreich zu sein. Ziel ist es, noch flexibler und agiler zu werden. Dafür analysieren wir alle unsere Produktgruppen und Prozesse und werden – wo sinnvoll und effizienzsteigernd – entsprechende Anpassungen vornehmen. Die Herausforderungen sind gross; das Potenzial von ORIOR auch.

**Worin sehen Sie das grosse Potenzial von ORIOR?**

Ein Blick auf die aktuellen Food-Trends zeigt, dass wir genau in diesen Bereichen unsere Kernkompetenzen haben. ORIOR verfügt zudem über ein einzigartiges Geschäftsmodell einer schlanken Holding mit eigenständigen Kompetenzzentren. Diese Philosophie wird weiter gestärkt und erlaubt eine einmalige Kunden- und Marktnähe, die uns ermöglicht, den Fokus konsequent auf unsere Hauptproduktgruppen auszurichten. Die Ernennung von Oscar Marini zum neuen CEO

unserer Frisch-Pasta-Firma Pastinella unterstreicht diesen Anspruch. In Verbindung mit der hohen Innovationskraft bildet dies die Basis, um agil, schnell und erfolgreich auf neue Trends, auf Kundenwünsche und auf Konsumentenbedürfnisse zu antworten. ORIOR zelebriert die Handwerkskunst und bedient die Nische, auch mit kleinen Volumen, mit gleichbleibend hoher Qualität und mit wettbewerbsfähigen Preisen. Das sind starke Alleinstellungsmerkmale. Potenzial sehe ich auch darin, die Kraft der Gruppe stärker zu nutzen; innerhalb von ORIOR bestehen ungenutzte Synergien, die wir heben wollen. Zudem kann ORIOR stolz sein auf ihre kompetenten und leistungsbereiten Mitarbeitenden. Es macht Freude, Teil eines solchen Teams zu sein.

**Und wo liegen die Herausforderungen?**

Das Umfeld ist anspruchsvoll. Der starke Schweizer Franken drückt auf Preise und Margen. Der traditionelle Detailhandel in der Schweiz ist rückläufig; akzentuiert verläuft diese Entwicklung in den Grenzregionen. Auch Gastronomie und Tourismus verzeichnen weniger Umsatz. Hinzu kommt die Rohstoffpreissituation. Diese Faktoren wirken sich direkt oder indirekt auf unser Geschäft aus. Sie erfordern es, dass ORIOR die operative Effizienz stetig im Auge behält.

**Was haben Sie als Erstes angepackt, nachdem Sie diese Standortbestimmung abgeschlossen hatten?**

Zusammen mit meinen Kollegen aus dem Management Board und der erweiterten Geschäftsleitung habe ich einen neuen Strategieprozess initiiert, in den der Verwaltungsrat, das Management und über 50 Mitarbeitende aus allen Units und von diversen Stufen involviert waren. Unter dem Titel «ORIOR 2020» haben wir unser Geschäftsmodell und unsere Aktivitäten bis ins Detail analysiert und darauf aufbauend die Strategie für die nächsten fünf Jahre formuliert. Im November 2015 haben wir die Strategie ORIOR 2020 den Investoren und der Öffentlichkeit vorgestellt. Zudem sind wir im Herbst 2015 in die Umsetzungsphase eingetreten.

**Was sind die Eckpunkte von ORIOR 2020?**

Übergeordnetes Ziel der Strategie bildet die stetige Wertsteigerung. Als Gradmesser dafür wur-



den das Umsatzwachstum der Gruppe sowie eine kontinuierliche Steigerung des absoluten EBITDA festgelegt. Dies wollen wir über fünf strategische Eckpfeiler erreichen: «Das Innovations-Haus», bei dem es darum geht, Innovation über das Produkt hinaus auch in Konzepten, Services und Prozessen voranzutreiben; «Marken stärken und ausbauen»; «Agilität und Kosten-Effizienz»; «Die ORIOR Verantwortung» sowie «Wir sind ORIOR» – mit unseren unternehmerischen Grundwerten. Im Rahmen von ORIOR 2020 werden wir die Philosophie der Kompetenzzentren weiter stärken und das Potenzial der Gruppe noch gewinnbringender ausschöpfen.

**Ein viermonatiger Prozess mit über 50 involvierten Mitarbeitenden ist enorm aufwendig. War das wirklich nötig?**

Wir wollen ein neues Kapitel in der erfolgreichen Geschichte von ORIOR schreiben. Das ist ein grosses Vorhaben und muss zwingend von allen und mit voller Kraft, Freude und Engagement mitgetragen werden. Gemeinsam eine Strategie zu entwickeln, verbindet und verpflichtet. Natürlich war es sehr viel Arbeit. Hinzu kommt, dass ein solcher Prozess nicht immer einfach ist; wir mussten uns auch aus der Komfortzone hinausbewegen. Aber es hat sich gelohnt, denn die gemeinsam entwickelte Strategie ist unser Wegweiser für die nächsten Jahre.

**Wie profitieren die Aktionäre von der «Strategie 2020»?**

ORIOR hat im Kontext der Strategie 2020 ihre attraktive Dividendenpolitik der letzten Jahre bestätigt: Die Aktionäre sollen über eine stetige Erhöhung der absoluten Dividende an der Wertsteigerung der ORIOR AG teilhaben.

**ORIOR 2020 ist also im Herbst 2015 in die Umsetzungsphase getreten. Was wurde bislang erreicht?**

Einiges – Innovation wird neu von einem Group Innovation Manager entlang der gesamten Wertschöpfungskette und über alle Kompetenzzentren hinweg geführt und vorangetrieben. Dann haben wir bereits die Marketinginvestitionen erhöht, um die Differenzierung und Weiterentwicklung der Kernmarken voranzutreiben. Im Laufe von 2016 werden wir den neuen Markenauftritt von Rapelli vorstellen. Im Rahmen der Werksentwicklungsplanung über die gesamte Gruppe wurde aufgrund von freien Kapazitäten in der Trocknerei Davos-Frauenkirch entschieden, den

Standort Churwalden zu schliessen. Zur weiteren Steigerung der Kosteneffizienz haben wir zudem ein Einkaufsprojekt lanciert. Ziel ist es, gruppenweit verwendete Rohstoffe, Verpackungsmaterialien und Services nach Möglichkeit zentral einzukaufen.

**Vor einem Jahr haben Sie angekündigt, dass ORIOR innert fünf Jahren den Sprung ins Ausland erfolgreich vollzogen haben werde und im Bereich der Frisch-Convenience europaweit zu den bedeutendsten Anbietern gehöre. Wie kommen Sie auf diesem Weg voran?**

Zunächst haben wir uns neu organisiert. Wir haben ein M&A-Committee geschaffen und in diesem Gremium die M&A-Strategie für die nächsten Jahre festgelegt. Übernahmeziele müssen eines der Kriterien «Arrondierungen», «Neues Standbein», «Auslandakquisition» oder «Alternative Geschäftsfelder» erfüllen. In allen diesen Bereichen suchen wir zudem aktiv nach Partnerschaften und Kooperationen. Im Dezember 2015 hat ORIOR die Lizenz- und Kooperationsvereinbarung mit dem Deutschen Vegipionier Tofutown bekannt gegeben. Hier sehe ich ein einmaliges Potenzial. Aber auch die anderen

**«Die Strategie ORIOR 2020 ist unser Wegweiser für die nächsten Jahre.»**

Bereiche werden aktiv bearbeitet, denn das Ziel, europaweit zu den bedeutendsten Anbietern von Frisch-Convenience-Food zu gehören, wurde in der Strategie ORIOR 2020 bestätigt.

**Ein Blick auf das laufende Geschäftsjahr?**

Rentables Wachstum, Innovation und Stärkung der Marken, Effizienz und Kostenmanagement verbessern auch dank mehr Gruppen-Synergien, Produktportfolio optimieren – das sind nur einige der Aufgaben, die wir im laufenden Jahr vorantreiben beziehungsweise anpacken werden. Dabei wollen wir uns auf die wichtigen Projekte konzentrieren und diese konsequent umsetzen: Wir müssen Prioritäten setzen, um erfolgreich zu sein.



Rapelli



Albert Spiess



Möfag

## UNSERE STRATEGIE **ORIOR 2020**

### Der Prozess

Unter dem Titel «Strategie ORIOR 2020» lancierte das neue Management im Mai 2015 einen umfassenden viermonatigen Strategieprozess. Neben dem Verwaltungsrat, dem Management Board und der erweiterten Geschäftsleitung beteiligten sich insbesondere auch Kader- und weitere Schlüsselmitarbeitende an der Strategieformulierung; insgesamt haben über 50 Mitarbeitende aus allen Kompetenzzentren die Strategie ORIOR 2020 mitentwickelt. Auf dieser gemeinsam erarbeiteten Basis und ergänzt um einen Aktienbeteiligungsplan für Mitarbeitende, wurde die Implementierung im Herbst 2015 gestartet.

Das übergeordnete Ziel der Strategie ist die stetige Wertsteigerung. Mit den strategischen Eckpfeilern «Innovations-Haus», «Marken stärken und ausbauen», «Agilität und Kosten-Effizienz», «Die ORIOR Verantwortung» sowie «Wir sind ORIOR» bildet die neue Strategie die Grundlage, um die Erfolgsgeschichte von ORIOR nachhaltig und rentabel weiterzuschreiben; sie ist wegweisend für die nächsten Jahre.

### ORIOR im Jahr 2020

ORIOR wird weiterhin eine stabile und finanzstarke Lebensmittel-Gruppe sein.

ORIOR erzielt in der Schweiz langfristig ein solides durchschnittliches Umsatzwachstum von 1 bis 2%.

ORIOR steigert kontinuierlich den absoluten EBITDA.

ORIOR ist weiterhin Marktführerin in bestehenden sowie neuen Nischen und gestaltet ihre Kernmärkte an vorderster Front.

ORIOR ist die innovativste Lebensmittel-Gruppe der Schweiz und besitzt starke und einzigartige Marken.

ORIOR ist ein attraktiver Dividententitel für Investoren und erhöht die absolute Dividende kontinuierlich.

ORIOR ist europäisch.

### Stetige Wertsteigerung

Die Kernkompetenzen «Handwerkskunst», «Schlanke, agile Gruppe» und «Unternehmerisch handelnde Mitarbeitende» machen ORIOR einzigartig. Sie stehen in direkter Abhängigkeit und in ständiger Wechselwirkung zu den Faktoren «Innovation und Marketing», «Rentables Volumen-Wachstum» und «Kosten-Effizienz».

Gültig über das gesamte Modell hinweg sind «Die ORIOR Verantwortung» und «Wir sind ORIOR» – unser Versprechen und das Bekenntnis zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit. Nur das permanente Arbeiten und Weiterkommen in allen Themen des Modells ermöglicht es, eine stetige Wertsteigerung zu erreichen.

**ORIOR**  
EXCELLENCE IN FOOD

## Strategische Eckpfeiler

**INNOVATIONS-  
HAUS**

Als Innovations-Haus ist ORIOR für Marken wie auch für Handelsmarken unvergleichbar in der Schweiz. ORIOR hat den Anspruch, Konsumentinnen und Konsumenten und deren Verhalten noch besser zu verstehen und Innovation über das Produkt hinaus – auch in Konzepten, Services und Prozessen – voranzutreiben. Hierfür müssen Insight, Flexibilität und Geschwindigkeit immer weiter erhöht werden. Das Innovations-Haus beinhaltet die gruppenweite Entwicklung von Innovation entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

**MÄRKEN  
STÄRKEN  
UND  
AUSBAUEN**

Die Differenzierung und Weiterentwicklung der Kernmarken wird mittels höherer Marketinginvestitionen vorangetrieben, inklusive Intensivierung der modernen Kommunikationsmittel und gezielter Verkaufspunktaktivitäten. In diesem Zusammenhang wird auch der Fokus auf In-Store-Konzepte verstärkt. Die verfügbaren Marketingkompetenzen werden weiter auf- und ausgebaut – mit einer Neuorganisation hin zum Champion-Modell. Letztlich geht es darum, die Bekanntheit der Kernmarken zu erhöhen und dadurch Wachstum zu erzielen.

**AGILITÄT  
UND  
KOSTEN-EFFIZIENZ**

Dank flacher Hierarchien können kurze Entscheidungswege und die Nähe zu Kunden und Konsumenten sichergestellt werden. Kompetenzentrenübergreifend wird die Stärke und Grösse der Gruppe eingesetzt, um Effizienz und Know-how weiter zu erhöhen sowie Produktions- und Prozessabläufe kontinuierlich zu verbessern. Zur Steigerung der Kosten-Effizienz wurde eine Werksentwicklungsplanung initiiert. Zudem wurde ein Einkaufsprojekt lanciert, das – wo sinnvoll und gewinnbringend – den zentralen Einkauf vorsieht.



Fredag



Pastinella



Le Patron

## Unternehmenswerte

Wir sind der Überzeugung, dass ...

... ausschliesslich zufriedene Mitarbeitende, Kunden, Lieferanten sowie Aktionärinnen und Aktionäre das Ziel der stetigen Wertsteigerung für das Unternehmen ermöglichen;

... die konsequente Ausrichtung auf die sich laufend ändernden Bedürfnisse unserer Konsumenten und Kunden die Voraussetzung für Innovation und Wachstum ist;

... motivierte und kompetente Mitarbeitende, die Freude haben und stolz darauf sind, täglich mit Leidenschaft das Handwerk zu zelebrieren, der Schlüssel zum Erfolg sind;

... jeder und jede Mitarbeitende für sich und seine bzw. ihre Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von Unternehmertum, hoher Ethik und Respekt geprägt sein muss;

... unermüdliches Streben nach bester Qualität und stetige Weiterentwicklung in unserem täglichen Tun die Voraussetzungen sind für nachhaltiges und rentables Wachstum;

... eine offene und transparente Kommunikation die Grundlage ist für eine effiziente und erfolgreiche Teamarbeit;

... Nachhaltigkeit integrierter Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit ist.



WIR  
SIND  
ORIOR

DIE ORIOR  
VERANTWORTUNG

WIR  
SIND  
ORIOR

Nachhaltigkeit ist Teil unseres Kerngeschäfts und Voraussetzung für Excellence in Food. ORIOR übernimmt Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette, berücksichtigt die Interessen aller Bezugsgruppen gleichermaßen und richtet ihre Tätigkeit an den Prinzipien der Nachhaltigkeit aus. Kernthemen sind die nachhaltige Beschaffung von Rohstoffen, die Verantwortung gegenüber der Umwelt und der Respekt gegenüber dem Tier, die gezielte Weiterentwicklung der Mitarbeitenden sowie die kontinuierliche Verbesserung der Rezepturen.

ORIOR ist stolz auf die Kulturenvielfalt in den einzelnen Kompetenzzentren. «Wir sind ORIOR» basiert auf unternehmerischen Grundwerten: partizipativer Führungsstil, offene und direkte Kommunikation, ethisches und respektvolles Handeln sowie das Fördern von Verantwortung auf allen Stufen. Mitarbeitende, die gerne und mit Leidenschaft tagtäglich der Arbeit nachgehen und das Handwerk mit Stolz zelebrieren, sind uns wichtig und machen ORIOR einzigartig.

**EXCELLENCE IN FOOD**

## ORIOR Refinement

ORIOR Refinement mit den Kompetenzzentren Rapelli, Albert Spiess und Möfag stellt veredelte Fleischspezialitäten her. Handwerkskunst vereint sich mit bester Qualität in traditionellen und neu interpretierten Premium-Produkten wie Bündnerfleisch, Schinkenvariationen, Salami oder Mostbröckli. Das Segment verfügt über sechs Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe und bedient den Detailhandel und die Gastronomie.

### Marken



### Kennzahlen

in TCHF	2015	Δ in %	2014
Umsatz mit Dritten	286 017		301 054
Umsatz mit anderen Segmenten	16 349		19 207
<b>Verkauf von Waren/Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>302 366</b>		<b>320 261</b>
Erlösminderungen	-3 854		-3 971
<b>Nettoerlös</b>	<b>298 512</b>	<b>-5.6 %</b>	<b>316 290</b>
<b>Segment EBITDA</b>	<b>23 536</b>	<b>+4.9 %</b>	<b>22 440</b>
in % vom Nettoerlös	7.9 %		7.1 %
Abschreibungen – Sachanlagen	-6 571		-6 681
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-1 296		-1 294
<b>Segment Ergebnis (EBIT)</b>	<b>15 669</b>	<b>+8.3 %</b>	<b>14 465</b>
in % vom Nettoerlös	5.2 %		4.6 %
<b>Investitionen Anlagevermögen</b>	<b>4 601</b>		<b>6 832</b>

### Überblick

Nach zwei Jahren mit sehr hohen Rohstoffpreisen und entsprechendem Druck auf die Margen sind die Preise – insbesondere für Schweinefleisch – im Berichtsjahr stark gefallen. Die Preise für Rindfleisch blieben aufgrund nach wie vor knapper Verfügbarkeit auf hohem Niveau. Trotzdem verbesserte das Segment Refinement die operativen Ergebnisse und wuchs vor allem dank Möfag, den Markenprodukten von Rapelli und Ticinella sowie mit der erfolgreichen Neulancierung der Marke «Albert Spiess».

Neben den Auswirkungen des starken Schweizer Fränkens war das Jahr 2015 geprägt durch einen heissen Sommer und einen sehr milden Herbst. Während das Grillsortiment von diesem Einfluss profitieren konnte, waren die Verkäufe der herbstlichen Gerichte, wie etwa Schinken im Teig oder Wildspezialitäten, eher verhalten. Auch das Weihnachtsgeschäft lief erst spät an, da der Winter auf sich warten liess. Die Optimierung des Produktportfolios und die konsequente Ausrichtung auf nachhaltiges und profitables Wachstum hat ebenfalls zum Umsatzrückgang beigetragen.

### Geschäftsgang

Das Segment Refinement erzielte in der Berichtsperiode einen Nettoumsatz von CHF 298.5 Mio. und damit einen Rückgang von 5.6 % (Vorjahr CHF 316.3 Mio.). Zurückzuführen ist der Umsatzrückgang hauptsächlich auf die tiefen Rohstoffpreise und die damit verbundenen Preisabschläge. Rapelli und Albert Spiess spürten im zweiten Halbjahr verstärkt die Auswirkungen des starken Schweizer Fränkens; insbesondere in Grenzregionen und im Tourismus akzentuierte sich die Situation wie erwartet. Dieses Umfeld widerspiegelt die Wichtigkeit der strategischen Stossrichtung im Hinblick auf Einzigartigkeit und Zelebrieren von Tradition und Handwerkskunst. Ebenso wichtig sind die starken Marken «Rapelli», «Ticinella» und «Albert Spiess» sowie die tiefe regionale Verankerung aller drei Kompetenzzentren in ihren Kantonen Tessin, Graubünden und St. Gallen.

Die Minusteuerung aus den tiefen Fleischpreisen wirkte sich hingegen positiv auf die Rentabilität aus. Unterstützt wurde die Verbesserung der Marge auch durch die Schärfung des Portfolios und den entsprechenden Fokus auf die Optimierung des Produktmix. Trotz einer bedeutend höheren Aktionstätigkeit im zweiten Halbjahr konnte der

EBITDA über das gesamte Geschäftsjahr verbessert werden und steigerte sich um 4.9% auf CHF 23.5 Mio., was einer Rentabilität von 7.9% entspricht (2014: 7.1%).

Erfreulich sind auch die höheren Umsätze mit Markenprodukten dank verstärkten Markenmanagements und höherer Investitionen in das Marketing. Wachstumstreiber dabei waren die Marken «Rapelli» und «Ticinella», welche im Berichtsjahr ihre Bekanntheit nochmals erhöhen konnten, sowie die erfolgreiche Neulancierung der Marke «Albert Spiess» mit Listungen auf nationaler Ebene. Ebenfalls erfreulich entwickelte sich wiederum die Möfag, welche agil und marktnah mit interessanten Innovationen sowie konsequentem Portfolio-Management trotz anspruchsvollem Umfeld und Druck auf die Preise die Rentabilität über das ganze Jahr halten konnte.

## Ausblick

Rohstoffseitig werden weiterhin hohe Preise für Rindfleisch erwartet, bedingt durch die anhaltende Knappheit. Die Schweinefleischpreise dürften im Jahr 2016 wieder leicht anziehen. Durch die Verzögerung des Preiseffekts – aufgrund der Reifezeit von Rohschinken und Bündnerfleisch – werden für das Jahr 2016 weitgehend gleichbleibende Rahmenbedingungen erwartet.

Der Trend hin zu authentischen regionalen Produkten wird weiter anhalten. Das Segment Refinement ist mit seinen Kernkompetenzen und der starken Verankerung in der Region bestens aufgestellt, um diesem Trend Rechnung zu tragen. Weitere Erhöhung der Investitionen in das Markenmanagement und das Marketing sind auch für 2016 vorgesehen. Allem voran wird im ersten Semester 2016 die Lancierung des neuen Auftritts der Marke «Rapelli» erwartet. 2016 werden auch die Marken «Ticinella», «Albert Spiess» und «Fürstenländer Spezialitäten» weiter gestärkt. Zusätzlich wird die Innovation in saisonale Konzepte sowie die Optimierung des Produktportfolios vorangetrieben.

## Highlights

### RAPELLI UND TICINELLA LIMITED EDITION



Rapelli lancierte die Limited Edition aus dem Tessin – eine Verschmelzung von einzigartiger Handwerkskunst, exklusiven Zutaten und der unvergleichbaren Tessiner Lebensfreude. Neben klassischen Produkten finden sich in der Limited Edition auch Innovationen wie der Salami mit Merlot oder der Salami mit Marroni.

### ALBERT SPIESS

### GULASCH UND SAUERBRATEN



Albert Spiess ist seit jeher bekannt für hervorragende Wildspezialitäten. Im Berichtsjahr wurde das gleiche Herstellungsverfahren erstmals auch für andere Fleischgerichte angewendet – mit Erfolg, wie sich zeigte. Grosser Beliebtheit erfreuen sich feinste Fleischstücke in Sauce. Diesem Trend entspricht Albert Spiess mit dem traditionellen Gulasch und dem Rind-Sauerbraten nach Grossmutter Art perfekt.

### MÖFAG

### CHIPS IN ALLEN VARIATIONEN



Für die schnelle und unkomplizierte Verpflegung zwischendurch wurde das trendige Chips-Angebot um weitere Variationen ergänzt. In der Zwischenzeit umfasst es ein beachtliches Sortiment: würzige Cavallo-Chips, leichte Truten-Chips, zarte Lamm-Chips und exotische Straussen-Chips von Möfag, herzhaftes Wildfleisch-Chips von Albert Spiess und köstliche Salami-Paprika-Chips von Rapelli. Möfag ist bereits einen Schritt weiter gegangen ... Neben den vielen Chips sind nun, namentlich angelehnt an den Klassiker «Mostbröckli», auch «Möckli» in verschiedenen Varianten erhältlich: Truten-Möckli, Poulet-Möckli und Rauch-Möckli erobern gerade das Snacking-Regal.

## ORIOR Convenience

ORIOR Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Pastinella und Le Patron stellt Frisch-Convenience-Produkte wie Fertiggerichte, Pasteten und Terrinen, Frisch-Pasta, vegetarische Spezialitäten, Geflügel- und Fleischprodukte sowie Seafood her. Mit starker Innovation und Pioniergeist gestaltet das Segment mit sechs Verarbeitungsbetrieben seine Kernmärkte im Detailhandel und in der Gastronomie an vorderster Front.

### Marken



### Kennzahlen

in TCHF	2015	Δ in %	2014
Umsatz mit Dritten	204 071		208 315
Umsatz mit anderen Segmenten	3 166		3 055
<b>Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>207 237</b>		<b>211 370</b>
Erlösminderungen	-4 532		-4 325
<b>Nettoerlös</b>	<b>202 705</b>	<b>-2.1%</b>	<b>207 045</b>
<b>Segment EBITDA</b>	<b>27 676</b>	<b>-6.8%</b>	<b>29 692</b>
in % vom Nettoerlös	13.7%		14.3%
Abschreibungen – Sachanlagen	-5 254		-5 077
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	0		-40
<b>Segment Ergebnis (EBIT)</b>	<b>22 422</b>	<b>-8.8%</b>	<b>24 575</b>
in % vom Nettoerlös	11.1%		11.9%
<b>Investitionen Anlagevermögen</b>	<b>4 448</b>		<b>5 615</b>

### Überblick

Das Segment Convenience konnte 2015 nicht ganz an den Umsatz und das Resultat des starken Vorjahrs anknüpfen. Der Umsatzrücklauf im Gesamtdetailhandel, fehlende Gäste in den Tourismusregionen sowie der Druck auf das Frisch-Pasta-Geschäft haben mehrheitlich dazu geführt, dass der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 2.1% zurückging.

Die Rohstoffsituation beeinflusste das Segment während des Berichtsjahrs in unterschiedlicher Weise: bedingt durch die schlechten Ernten in Europa und Kanada, haben sich die Preise für Hartweizengriess erhöht, wohingegen der starke Schweizer Franken das Preisgefüge bei anderen Importrohstoffen gesenkt hat. Die Fleisch-Convenience-Produkte wurden beeinflusst durch die nach wie vor sehr hohen Preise für Schweizer Rindfleisch und die sehr tiefen Preise für Schweinefleisch. Gesamthaft betrachtet hielten sich die positiven und die negativen Einflüsse aus der Beschaffung in etwa die Waage.

### Geschäftsgang

Insgesamt verzeichnete das Segment Convenience einen leichten Umsatzrückgang um 2.1% auf CHF 202.7 Mio. (Vorjahr CHF 207.0 Mio.). Der Rückgang ist zurückzuführen auf die negative Umsatzentwicklung im Detailhandel und in der Gastronomie infolge des starken Schweizer Frankens sowie auf den erhöhten Wettbewerbsdruck, insbesondere im Frisch-Pasta-Bereich. Hinzu kamen Umsatzrückgänge aufgrund der laufenden Portfoliobereinigung. Der EBITDA verringerte sich im Berichtsjahr um CHF 2.0 Mio. auf CHF 27.7 Mio., was einer Rentabilität von 13.7% entspricht (2014: 14.3%). Hauptgründe für diesen Rückgang sind die rückläufigen Frisch-Pasta-Umsätze, die gewährten Preisnachlässe sowie erhöhte Marketing- und Verkaufsinvestitionen.

Positiv haben sich einmal mehr die Frisch-Menüs entwickelt, sie konnten Umsatzanteile dazugewinnen. Erneut stark gewachsen ist auch der gesamte Bereich vegetarische und vegane Spezialitäten, was den Trend der vegetarischen und insbesondere der flexitarischen Ernährung auch in der Berichtsperiode unterstreicht. Die 2014 übernommene Noppa AG wurde im Berichtsjahr vollständig integriert, womit die Innovationskraft im wichtigen Tofu- und Vegi-Bereich noch vermehrt unterstützt werden konnte. So entstand eine beachtliche Reihe von erfolgreichen Neuheiten wie beispielsweise Spezialitäten aus den trendigen, pflanzlichen Zutaten Quinoa oder Okara für den Detailhandel und

die Gastronomie. Einen Aufschwung erlebten die Terrinen-Spezialitäten, angetrieben von neuen Kreationen wie Terrinen im Glas, und weitere Produkte der Marke «Le Patron». Die Geflügelspezialitäten erreichten trotz hohem Marktdruck knapp das Vorjahresergebnis. Der Bereich Frisch-Pasta war marktbedingt unter grossem Druck und büsste erneut an Umsatz ein. Das Spezialsortiment gluten- und laktosefreier Produkte wurde erfolgreich um die Neuheit Spätzli ergänzt, die in Sachen Qualität und Geschmack den klassischen Produkten in nichts nachstehen. Die flexiblen Konzepte für die Gastronomie, goLARGE und beSMART, von Le Patron wurden weiter erfolgreich ausgerollt und decken die Kundenbedürfnisse nach qualitativ hochstehenden, schnellen und flexiblen Mahlzeiten für Grossanlässe und saisonale Gastronomiebetriebe bestens ab.

## Ausblick

Der Schweizer Detailhandel und die Gastronomie werden nach wie vor unter Druck sein. Entsprechend wird das Hauptaugenmerk auch im Jahr 2016 auf die Innovation und die Einführung von neuen, differenzierten Produkt- und Servicekonzepten gelegt. Zudem werden wir das Portfolio konsequent anpassen und erneuern, um den sich stetig verändernden Essgewohnheiten der Konsumentinnen und Konsumenten Rechnung zu tragen und unsere Märkte an vorderster Front zu gestalten.

In der Beschaffung wird auf Nachhaltigkeit sowie auf Partnerschaften und Kooperationen gesetzt. Die Nachfrage nach hochwertigen, nachhaltig produzierten biologischen und/oder regionalen Rohstoffen – auch und gerade in verarbeiteten Produkten – dürfte weiterhin steigen. Ein besonderes Augenmerk wird auf Schweizer Rohstoffe und deren Standards gelegt, denn diese sind bereits heute knapp verfügbar. Um dieser Situation entgegenzuwirken, wird bereits seit Jahren mit ausländischen Partnern, die zu Schweizer Standards produzieren, zusammengearbeitet. Im Bereich Geflügel konnte dank des frühzeitig eingeleiteten Projekts BTS (Besonders Tierfreundliche Stallhaltung) die Nachfrage gedeckt werden.

Es sind ebensolche Projekte, die vorausschauend weiter vorangetrieben werden.

## Highlights

### FREDAG

## VEGETARISCHE UND VEGANE INNOVATIONEN



Teriyaki-Tofu, Falafel, Linsen-Quinoa- und Okara-Bällchen, aber auch Vegi-Wienerli, Vegi-Bratwurst, Vegi-Chili-Würstchen oder Blumenkohl-Medaillons – die Liste an vegetarischen und veganen Innovationen, die Fredag im Jahr 2015 entwickelt und eingeführt hat, ist beachtlich. Die neuen Trendrohstoffe in diesem Bereich heissen Quinoa, Chia und Okara – und sie bieten noch genügend Potenzial für ein innovationsstarkes 2016.

### LE PATRON

## ERWEITERUNG DER MARKE «LE PATRON»

*Le Patron*



Unter der Marke «Le Patron» kreierte und lancierte Le Patron im Berichtsjahr viele Highlights. So zum Beispiel die Terrinen im praktischen kleinen Glas: Diese feinen Köstlichkeiten eignen sich hervorragend als genussvolles Frühstück, als exquisite Zwischenverpflegung oder als Delikatesse zum Abendessen. Ebenfalls neu sind die saisonalen Kreationen. Mit abwechslungsreichen Zutaten, die für die jeweilige Jahreszeit typisch sind, trumpfte Le Patron auch in diesem Bereich einmal mehr mit neuen Geschmackserlebnissen auf.

### PASTINELLA

## GLUTEN- UND LAKTOSEFREIE SPÄTZLI



Genuss ohne Einschränkung für alle, die aufgrund einer Allergie oder Intoleranz auf Lebensmittel mit Gluten und Laktose verzichten müssen – das ist Pastinella nun auch bei den Spätzli gelungen. Die eigens entwickelten Eierspätzli stehen in Geschmack und Konsistenz ihrem Pendant mit klassischer Rezeptur in nichts nach, kommen jedoch ohne Gluten und Laktose aus.

## ORIOR Corporate und Export

ORIOR Corporate und Export ist verantwortlich für den Export und für die Vermarktung der Gruppen-Produkte in den EU-Nachbarländern. Dazu betreibt ORIOR im französischen Haguenau ein Verteilzentrum für den europäischen Markt. Das Gruppenmanagement und die zentralen Dienste sind ebenfalls in diesem Segment eingeschlossen.

### Marken



### Kennzahlen

in TCHF	2015	Δ in %	2014
Umsatz mit Dritten	18 573		20 700
Umsatz mit anderen Segmenten	2 897		5 396
<b>Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>21 470</b>		<b>26 096</b>
Erlösminderungen	- 147		- 143
<b>Nettoerlös</b>	<b>21 323</b>	<b>- 17.8 %</b>	<b>25 953</b>
<b>Segment EBITDA</b>	<b>- 2 638</b>	<b>+ 33.9 %</b>	<b>- 3 992</b>
Abschreibungen – Sachanlagen	- 600		- 956
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	- 1 086		- 1 476
<b>Segment Ergebnis (EBIT)</b>	<b>- 4 324</b>	<b>+ 32.7 %</b>	<b>- 6 424</b>
<b>Investitionen</b>			
<b>Anlagevermögen</b>	<b>1 434</b>		<b>1 419</b>

### Überblick

Das ORIOR-Segment Corporate und Export vermochte die Vorjahreszahlen wie bereits zum Halbjahr auch im Gesamtjahr 2015 nicht zu erreichen. Hauptgrund dafür sind der starke Franken und die damit verbundenen schwierigen Rahmenbedingungen für den Export von in der Schweiz hergestellten Spezialitäten. Zusammen mit dem Wegfall der Umsätze des Logistikunternehmens Lineafresca, welches im Mai 2014 verkauft wurde, führte dies zu einem Rückgang des Umsatzes im Segment Corporate und Export auf CHF 21.3 Mio., im Vergleich zu CHF 26.0 Mio. im Vorjahr. Zu konstanten Wechselkursen und bereinigt um den Wegfall der Lineafresca im Vorjahr, konnte trotz diesem anspruchsvollen Exportumfeld ein Wachstum des Nettoumsatzes von 2.9 % erreicht werden.

Im Teilbereich Corporate hat das neue Führungsteam im Berichtsjahr den Strategieprozess ORIOR 2020 sowie unmittelbar wirksame gruppenweite Wachstumsinitiativen und Massnahmen zur Rentabilitätsverbesserung lanciert. Dazu zählen unter anderem die Straffung der Produktportfolios, die breit angelegte Werksentwicklungsplanung über alle Kompetenzzentren und Standorte hinweg sowie der gruppenübergreifende Einkauf. Die Einführung des Champion-Modells – welches das Potenzial der Gruppe noch gewinnbringender ausschöpft – wurde mit der Ernennung des Group Innovation Managers bestätigt, welcher die Innovationsentwicklung entlang der gesamten Wertschöpfungskette und über alle Kompetenzzentren hinweg vorantreibt.

### Export

Die Wertschöpfung der Exportprodukte wird fast vollständig in der Schweiz realisiert. Zusätzlich verteuerte der starke Schweizer Franken das Sortiment für ausländische Abnehmer. In der Folge mussten beachtliche Preisreduktionen gewährt werden. Trotz einer volumenmässigen Zunahme gegenüber dem Jahr 2014 verringerte sich der Exportumsatz aufgrund des starken Schweizer Frankens und den gewährten Preisnachlässen von CHF 19.5 Mio. im Vorjahr auf CHF 18.4 Mio. Um ungeachtet des starken Schweizer Frankens im Ausland erfolgreich präsent zu sein, wurde entschieden, einerseits noch intensiver nach Partnerschaften zu suchen und andererseits den Plan einer Akquisition im Ausland mit hoher Priorität voranzutreiben. Ein erster wichtiger Schritt konnte mit dem Lizenz- und Kooperationsvertrags für vegetarische Spezialitäten unter der Marke «Nature Gourmet» zwischen ORIOR und dem deutschen Vegi-Pionier Tofutown im Dezember 2015 angekündigt werden.



## IT

Im Zentrum der Überlegungen stehen die weitere Systemharmonisierung und Prozessrationalisierung sowie die Unterstützung der Geschäftstätigkeit durch Digitalisierung.

## M&A

Im Rahmen der Strategie ORIOR 2020 wurde auch die M&A-Ausrichtung überarbeitet. M&A wird zur Stärkung des bestehenden Kerngeschäfts vorangetrieben. Dabei stehen das Ausbauen der Marktposition, das Stärken der Innovationskraft und das Realisieren von Kosten- und Effizienzgewinnen im Zentrum. Neben Arrondierungen im Inland ist weiterhin das Ziel, eine Akquisition im Ausland zu tätigen. An der bestätigten Dividendenpolitik wird auch im Falle einer Akquisition festgehalten.

## Ausblick

Für den Export bleiben die Rahmenbedingungen schwierig. Das Preisgefüge und auch die Preissensitivität der Konsumentinnen und Konsumenten zwischen In- und Ausland stellen uns vor echte Herausforderungen. Mit dem Eingehen der strategischen Partnerschaft mit Tofutown sehen wir eine echte Chance, die Marke «Nature Gourmet» für den gesamten europäischen Markt weiterzuentwickeln und zu festigen.

Die Strategie ORIOR 2020 bildet die Grundlage, um die Erfolgsgeschichte von ORIOR fortzuschreiben. Unser Anspruch ist, eine stetige Wertsteigerung für alle unsere Stakeholder zu erzielen. Dazu haben wir die attraktive Dividendenpolitik bestätigt und als Gradmesser für die stetige Wertsteigerung das Umsatzwachstum der Gruppe sowie eine kontinuierliche Steigerung des absoluten EBITDA festgelegt.

Hohe Innovationsfähigkeit ist für den künftigen Erfolg von ORIOR entscheidend und wird auch über das Produkt hinaus in Konzepten, Services und Prozessen noch zusätzlich verstärkt werden. Zusammen mit der neuen Strategie und den gruppenweiten Wachstumsinitiativen und Massnahmen zur Rentabilitätsverbesserung hat ORIOR im Berichtsjahr ein solides und breites Fundament geschaffen, um mit Zuversicht in die Zukunft zu blicken.

## Highlights

### STRATEGIE ORIOR 2020 STETIGE WERTSTEIGERUNG

Die Kernkompetenzen «Handwerkskunst», «Schlanke, agile Gruppe» und «Unternehmerisch handelnde Mitarbeitende» machen ORIOR einzigartig. Sie stehen in direkter Abhängigkeit von und in ständiger Wechselwirkung mit den Faktoren «Kosten-Effizienz», «Innovation und Marketing» und «Rentables Volumen-Wachstum». Mit Gültigkeit über alle Ebenen des Modells stehen «Die ORIOR-Verantwortung» und «Wir sind ORIOR» – unser Versprechen und das Bekenntnis zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit. Nur das permanente Arbeiten und Weiterkommen in allen Themen des Modells ermöglicht es, eine stetige Wertsteigerung zu erreichen.

### M&A

### PARTNERSCHAFT MIT TOFUTOWN

ORIOR konnte mit Tofutown einen Lizenz- und Kooperationsvertrag unterzeichnen. Ab März 2016 werden die Produkte der Marke «Nature Gourmet» für Luxemburg, Österreich und Deutschland exklusiv vom deutschen Vegi-Pionier Tofutown produziert und vertrieben. Darüber hinaus soll die Marke «Nature Gourmet» gemeinsam mit Tofutown für den gesamten europäischen Markt weiterentwickelt und gestärkt werden.

### CHAMPION-MODELL

### GROUP INNOVATION CHAMPION

Als Group Innovation Manager wird Oscar Marini im Champion-Modell die Innovationsentwicklung entlang der gesamten Wertschöpfungskette auch über das Produkt hinaus in Konzepten, Services und Prozessen und über alle Kompetenzzentren hinweg leiten und vorantreiben. Das Potenzial der Gruppe soll in diesem Champion-Modell auch in anderen Bereichen noch gewinnbringender ausgeschöpft werden.

### KADER-WORKSHOP

### STRATEGIE ORIOR 2020

Der viermonatige Bottom-up-Prozess der «Strategie ORIOR 2020» wurde im Herbst 2015 abgeschlossen und in die Umsetzung überführt. Übergeordnetes Ziel der Strategie ist die stetige Wertsteigerung. Im September 2015 hat das Management im Rahmen eines grossen ORIOR 2020-Workshops die gemeinsam erarbeitete und vom Verwaltungsrat verabschiedete Strategie den Top-100-Mitarbeitenden von ORIOR präsentiert und ergänzend dazu alle Units besucht, um die Teams vor Ort zu informieren. Mit einem gemeinsamen Verständnis für das Ziel und die strategischen Eckpfeiler wurde die Implementierung gestartet.

## Corporate Governance-Bericht

Eine zeitgemässe Corporate Governance mit hoher Transparenz ist der ORIOR Gruppe wichtig. Die Corporate Governance-Grundsätze schützen die Interessen von Aktionärinnen und Aktionären sowie anderen Anspruchsgruppen und unterstützen die ORIOR Gruppe beim Erzielen einer nachhaltigen Entwicklung. Sie orientieren sich an den Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (2014). Die folgenden Angaben entsprechen den aktuellen Richtlinien betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 1. September 2014.

### 1 Konzernstruktur und Aktionariat

Die ORIOR AG, die Muttergesellschaft der ORIOR Gruppe, hat ihren Sitz in Zürich. Hinweise zu Valorenummer und ISIN-Code sowie Börsenkapitalisierung finden sich in den «Aktieninformationen» des vorliegenden Geschäftsberichts.

Die zum Konsolidierungskreis der Gruppe gehörenden Tochtergesellschaften sind mit Firmensitz, Aktienkapital und Beteiligungsquote im Anhang der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 43, aufgeführt. Im Konsolidierungskreis sind neben der Muttergesellschaft ausschliesslich nicht kotierte Gesellschaften enthalten.

#### Konzernstruktur per 1. Januar 2016



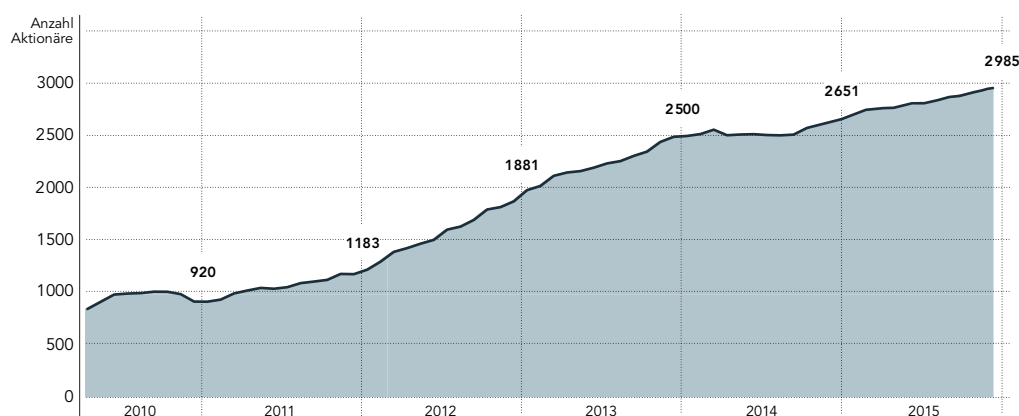
Am 1. Februar 2015 übernahm Daniel Lutz die Führung der ORIOR Gruppe von Bruno de Gennaro, welcher die Gruppe ad interim seit Juni 2014 geführt hatte. Bruno de Gennaro fungiert wieder in seiner früheren Position als Leiter des ORIOR Segments Convenience.

Am 8. Januar 2015 orientierte ORIOR darüber, dass Ricarda Demarmels vom Verwaltungsrat zur neuen CFO und zum Mitglied des Management Board ernannt wurde. Sie übernahm im April 2015 das Amt der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi.

Per 1. Januar 2016 übernahm Oscar Marini die Leitung von Pastinella und fungiert zugleich als Innovation Manager der gesamten ORIOR Gruppe.

### Aktionariatsentwicklung

Per 31. Dezember 2015 zählte ORIOR gemäss dem Aktienregister 2985 Aktionärinnen und Aktionäre. Dies entspricht einer erneuten Zunahme der Aktionärsbasis während des Berichtsjahrs. Nachfolgende Darstellung zeigt die Entwicklung der Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre seit dem IPO im April 2010:



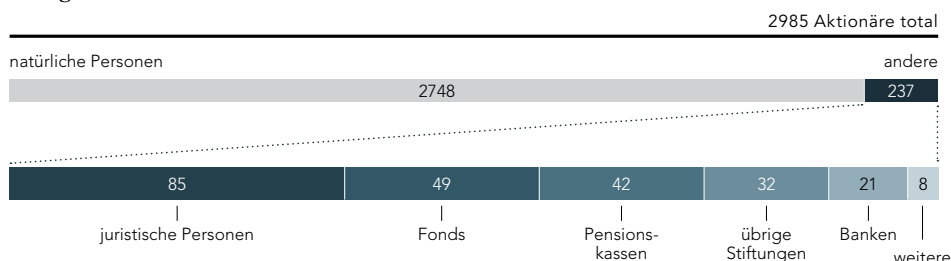
### Verteilung der Aktien

Am 31. Dezember 2015 hielten die 2985 im Aktienregister eingetragenen Aktionäre 78.0% des gesamten Aktienkapitals. Die Verteilung der Aktien am 31. Dezember 2015 nach Anzahl der gehaltenen Aktien, nach Kategorien sowie nach Ländern setzte sich wie folgt zusammen.

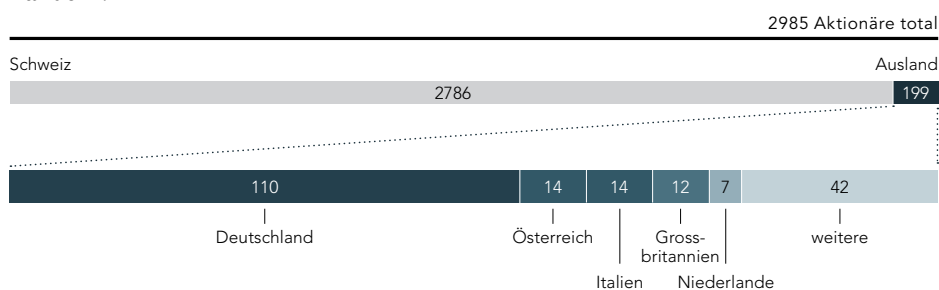
Aktienbesitz der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2015 nach Anzahl der gehaltenen Aktien:

Anzahl Aktien	Anzahl Aktionäre	Total Anzahl Aktien
1 – 10	191	1 210
11 – 100	729	48 394
101 – 1 000	1 760	684 362
1 001 – 10 000	255	762 476
10 001 – 100 000	44	1 348 303
100 001 – 5 925 000	6	1 775 022
<b>Total</b>	<b>2 985</b>	<b>4 619 767</b>

Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2015 nach Kategorien:



Anzahl der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre per 31. Dezember 2015 nach Ländern:



### Bedeutende Aktionäre

Gemäss den erhaltenen Mitteilungen halten per 31. Dezember 2015 folgende Aktionäre mehr als 3% des Aktienkapitals der ORIOR AG:

Aktionär	Anzahl Aktien	%	Quelle
Ernst Göhner Stiftung (CH)	620 000	10.46	Mitteilung 05.10.2012
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	368 121	6.21	Mitteilung 28.02.2012
Schroders Plc (GB)	288 856	4.88	Mitteilung 05.02.2015
Rolf U. Sutter/Gruppe (CH)	199 300	3.36	Mitteilung 25.09.2015
Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	194 429	3.28	Mitteilung 24.06.2015
Credit Suisse Funds AG (CH)	184 347	3.11	Mitteilung 02.10.2014
Schroder Investment Management (Switzerland) AG (CH)	182 556	3.08	Mitteilung 20.12.2012

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurden folgende Änderungen mitgeteilt und ordnungsgemäss auf der Website der SIX Swiss Exchange publiziert:

Publikationsdatum	Aktionär(e)/Gruppe	Auslösender Sachverhalt	Neue Beteiligung
05.02.2015	Schroders Plc (GB)	Veräusserung	4.88 %
24.06.2015	Swisscanto Fondsleitung AG (CH)	Fusion und Umfirmierung	3.28 %
17.09.2015	The Capital Group Companies, Inc. (USA)	Veräusserung	4.98 %
25.09.2015	Rolf U. Sutter (CH)	Bildung einer Gruppe	< 3 %
25.09.2015	Rolf U. Sutter/Gruppe (CH)	Bildung einer Gruppe	3.36 %
21.11.2015	The Capital Group Companies, Inc. (USA)	Veräusserung	< 3 %

Detaillierte Angaben zu diesen Mitteilungen finden sich unter: <https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>.

Der ORIOR AG sind per 10. Februar 2016 keine anderen Personen bekannt, die direkt oder indirekt mehr als 3 % des Aktienkapitals der Gesellschaft halten. Ausserdem sind der ORIOR AG keine wesentlichen Vereinbarungen und keine wesentlichen Absprachen unter Aktionären in Bezug auf Namenaktien der ORIOR AG bekannt.

### Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften.

## 2 Kapitalstruktur

### Aktienkapital

in CHF	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Ordentliches Aktienkapital	23 700 000	23 700 000	23 700 000
Bedingtes Aktienkapital	714 256	714 256	714 256
Genehmigtes Aktienkapital	4 761 704	4 761 704	4 761 704
Eigene Aktien	174 139	712 388	470 965

### 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 finden sich in den «Aktieninformationen» des vorliegenden Geschäftsberichts.

### Bedingtes Kapital

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann im Maximalbetrag von CHF 714 256 durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten erhöht werden. Die Optionsrechte können nach Massgabe eines Beteiligungsplans oder mehrerer Beteiligungspläne den Verwaltungsräten und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaft und deren 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 Artikel 5 und 6 der Statuten der Gesellschaft.

### Genehmigtes Kapital

Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, das Aktienkapital jederzeit bis spätestens am 25. März 2016 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 Artikel 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 Erwerbs 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 9. April 2010 wurde beschlossen, 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.

Die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 hat beschlossen, 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 bzw. CHF 6.7 Mio. erhöht.

Zudem beschloss die ausserordentliche Generalversammlung vom 9. April 2010 die Bildung von bedingtem Aktienkapital im Betrag von CHF 714 256 und von genehmigtem Aktienkapital im Betrag von CHF 4 761 704.

Die ORIOR AG hat in verschiedenen Transaktionen am Markt eigene Aktien erworben:

	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Anzahl am Markt erworbener eigener Aktien	46 750	28 690	30 068	2 100	5 635	8 510
Durchschnittlicher Preis je Aktie in CHF	55.66	53.66	50.70	46.43	51.41	46.60

### **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 Erwerbers, dass die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung erworben wurden. Ansonsten bestehen keine weiteren Eintragungsbeschränkungen. Einzelne Personen, welche im Eintragungsgesuch nicht ausdrücklich erklärt haben, die Aktien für eigene Rechnung zu halten (Nominees), werden mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, wenn der betreffende Nominee einer anerkannten Bank- und Finanzmarktaufsicht unterstellt ist und mit dem Verwaltungsrat 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 Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Nominees mit Stimmrecht über die Grenze von 2% eingetragen.

### **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 sowie nach den Statuten und dem Organisationsreglement der Gesellschaft.

#### **Mitglieder des Verwaltungsrats**

Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens drei und höchstens neun Mitgliedern. Am 31. Dezember 2015 gehörten dem Verwaltungsrat sechs Personen an. Alle sechs Mitglieder des Verwaltungsrats sind nichtexekutive Mitglieder. Kein Mitglied des Verwaltungsrats war in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren exekutiv für die ORIOR Gruppe tätig. Wo nicht anders vermerkt, haben die Mitglieder des Verwaltungsrats keine wesentlichen geschäftlichen Beziehungen zur ORIOR AG bzw. zur ORIOR Gruppe. Alle Verwaltungsräte sind Schweizer Staatsangehörige.

Nachfolgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats am 31. Dezember 2015, die Funktionen der einzelnen Mitglieder innerhalb des Verwaltungsrats, das Jahr der erstmaligen Wahl in den Verwaltungsrat und die laufende Amtszeit.

Name	Jahrgang	Funktion	Erstes Amtsjahr	Gewählt bis GV
Rolf U. Sutter	1955	Präsident des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2006 <sup>1</sup>	2016
Rolf Friedli	1961	Vizepräsident des Verwaltungsrats, Mitglied des Nomination and Compensation Committee	2006	2016
Christoph Clavadetscher	1961	Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitz des Nomination and Compensation Committee	2007	2016
Edgar Fluri	1947	Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitz des Audit Committee	2010	2016
Dominik Sauter	1963	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2013	2016
Monika Walser	1965	Mitglied des Verwaltungsrats, Mitglied des Audit Committee	2013	2016

<sup>1</sup> von 2006 bis 2011 Delegierter des Verwaltungsrats

#### **Veränderungen in der Zusammensetzung des Verwaltungsrats**

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 gab es im Verwaltungsrat der ORIOR AG keine Veränderungen.

Nach über zehn Jahren im Verwaltungsrat stellt sich Rolf Friedli nicht mehr zur Wiederwahl für eine weitere Amtsperiode zur Verfügung. Nach Ablauf der Generalversammlung vom 12. April 2016 tritt er aus dem Gremium zurück.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016, Walter Lüthi als neues Mitglied in den Verwaltungsrat zu wählen.



**Rolf U. Sutter**  
**Präsident des Verwaltungsrats,**  
**Mitglied des Nomination**  
**and Compensation Committee**

Rolf U. Sutter verfügt über einen Bachelor-Abschluss der Hotelfachhochschule Lausanne und studierte zudem an der Cornell University Ithaca (USA). 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 Position als CEO von ORIOR übernommen hatte, wurde er 2006 als Delegierter der Geschäftsleitung in den Verwaltungsrat gewählt. Rolf U. Sutter trat am 30. April 2011 als operativer Leiter von ORIOR zurück. Der Verwaltungsrat hat ihn an der konstituierenden Sitzung nach der Generalversammlung vom 6. April 2011 zum Verwaltungsratspräsidenten der Gesellschaft gewählt.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Rolf U. Sutter ist Präsident des Verwaltungsrats der Biella-Neher Holding AG, Biel, Mitglied des Verwaltungsrats der Branchen Versicherung Schweiz, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der foroom.immobilien ag, Willisau, und Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Getränke AG, Meilen.



**Rolf Friedli**  
**Vizepräsident des Verwaltungsrats,**  
**Mitglied des Nomination**  
**and Compensation Committee**

Rolf Friedli hält ein MBA der Universität Chicago (USA). Von 1986 bis 1987 war er für das Investment Banking von 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 der Capvis Equity Partners AG. Capvis Equity Partners AG war bis zur Kotierung von ORIOR an der SIX Swiss Exchange Mehrheitsaktionär der ORIOR AG.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Rolf Friedli ist Präsident des Verwaltungsrats der Lista Holding AG, Erlen, Vizepräsident des Verwaltungsrats der Benninger AG, Uzwil, Mitglied des Beirats der RENA Technologies GmbH, Gütenbach (D), Mitglied des Verwaltungsrats der SFC-Koenig AG, Dietikon, Mitglied des Beirats der Ondal Holding GmbH, Hünfeld (D), Mitglied des Global Advisory Board Booth School of Business der University of Chicago, Chicago (USA), und Mitglied des Global Council der Queen's School of Business, Kingston (Kanada).





**Christoph Clavadetscher**  
Mitglied des Verwaltungsrats,  
Vorsitz des Nomination  
and Compensation Committee

Christoph Clavadetscher ist diplomierter Kaufmann. Bis 1991 arbeitete er in diversen Detailhandelsfirmen im Bereich Verkauf und Marketing. Von 1992 bis 2005 war er 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 der TopTip AG und der Importparfümerie AG. Von 2005 bis 2009 amtierte er als Managing Director der Dohle Handelsgruppe, Siegburg (D), und von 2009 bis 2011 war er als CEO der Dolma Holding AG in Schlossrued tätig. Von 2011 bis 2013 war er CEO der Möbel Hubacher AG. Seit 2013 ist er Inhaber und Geschäftsführer der Christoph Clavadetscher Consulting GmbH und agiert als professioneller Verwaltungsrat und temporärer Geschäftsführer. Gegenwärtig ist er CEO der Möbel Hubacher AG mit einem Pensum von 30%.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Christoph Clavadetscher ist Präsident des Verwaltungsrats der PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft, Aarburg, sowie Mitglied des Verwaltungsrats in der mit PEG Papeteristen-Einkaufsgenossenschaft verbundenen Gesellschaft (OFFIX Holding AG), Präsident des Verwaltungsrats der Talsee AG, Hochdorf, Präsident des Verwaltungsrats der famoc AG, Zug, sowie Mitglied des Verwaltungsrats in den mit famoc verbundenen Gesellschaften (Bewilux AG, HOLCLA AG, Unicorn S.A.), Vizepräsident des Verwaltungsrats der Agrovision AG, Alberswil, Mitglied des Verwaltungsrats der Mercato Shop AG, Teufen, Mitglied des Verwaltungsrats der Karl Vögele AG, Uznach, Mitglied des Verwaltungsrats der Christian Binder AG, Zofingen, Mitglied des Verwaltungsrats der Carl Heusser AG, Cham, Mitglied des Verwaltungsrats der Convidis AG, Glattbrugg, und Delegierter des Verwaltungsrats der Spirella AG, Embrach.



**Edgar Fluri**  
Mitglied des Verwaltungsrats,  
Vorsitz des Audit Committee

Edgar Fluri verfügt über einen Dokortitel in Wirtschaftswissenschaften der Universität Basel und ist diplomierter Wirtschaftsprüfer. Von 1977 bis 1998 arbeitete er für STG-Coopers & Lybrand, wo er von 1991 bis 1996 stellvertretender Vorsitzender und von 1997 bis 1998 Vorsitzender der Geschäftsleitung sowie Mitglied des internationalen und des europäischen Board von Coopers & Lybrand war. Nach der Fusion von PricewaterhouseCoopers war Edgar Fluri von 1998 bis 2008 Verwaltungsratspräsident von PricewaterhouseCoopers Schweiz. Zudem war er von 1998 bis 2001 Leiter des Bereichs Wirtschaftsprüfung und -beratung EMEA und von 2002 bis 2005 Mitglied des Global Board von PricewaterhouseCoopers. Edgar Fluri war von 1987 bis 2012 nebenamtlicher Dozent für Wirtschaftsprüfung an der Universität Basel und wurde 1997 zum Titularprofessor ernannt.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Edgar Fluri ist Mitglied des Verwaltungsrats der LAROMA AG, Basel, Mitglied des Aufsichtsrats der Brenntag AG, Mülheim an der Ruhr (D), Mitglied des Stiftungsrats der Beyeler Stiftung, Basel, sowie des Verwaltungsrats der Beyeler Museum AG und des Verwaltungsrats der Galerie Beyeler AG, Basel.



**Dominik Sauter**  
Mitglied des Verwaltungsrats,  
Mitglied des Audit Committee

Dominik Sauter verfügt über einen Abschluss als Dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (ETH Zürich). Bis 1991 arbeitete er als Verfahreningenieur in der Ems-Chemie in Domat/Ems und in Japan. Von 1991 bis 2000 arbeitete er im Familienunternehmen Sauter AG, Sulgen, wo er zuletzt als Leiter Verkauf und Marketing tätig war und das Amt des Verwaltungsratspräsidenten ausübte. Von 2000 bis 2008 war er bei Belimed, welche weltweit Reinigungs- und Sterilisationsanlagen für Spitäler, Labors und die Pharmaindustrie herstellt und vertreibt, als Mitglied der Gruppenleitung für Verkauf, Marketing und die Geschäftsentwicklung verantwortlich. Dominik Sauter ist CEO der EGS Beteiligungen AG in Zürich, der Beteiligungsgesellschaft der Ernst Göhner Stiftung mit Fokus auf schweizerische Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Dominik Sauter ist Vizepräsident des Verwaltungsrats der Biella-Neher Holding AG, Biel, Mitglied des Verwaltungsrats der Boucledor SA, Meyrin, und Mitglied des Verwaltungsrats der Bauwerk Boen AG, St. Margrethen.



**Monika Walser**  
Mitglied des Verwaltungsrats,  
Mitglied des Audit Committee

Monika Walser verfügt unter anderem über einen Masterabschluss in technischer und rhetorischer Kommunikation der University of Michigan (USA). Bis 2000 war sie in verschiedenen Funktionen vor allem im Marketing und Verkauf tätig. Von 2000 bis 2004 war sie Chief Communication Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der TDC Switzerland AG (Sunrise). Von 2005 bis 2009 war sie als Leiterin Kommunikation und Personalwesen sowie stellvertretende Geschäftsführerin für die Swissgrid AG tätig und ab 2006 parallel für die UCTE, den Dachverband der Betreiber von elektrischen Übertragungsnetzen Europas in Brüssel, als Verantwortliche für Kommunikation und politische Anliegen. Seit 2009 ist sie Partnerin der WAEGA-Group AG, Zürich, und war dabei im Mandat Geschäftsführerin des Schweizer Taschen- und Accessoires-Herstellers Freitag lab AG, Zürich, bis Januar 2014. Seit Anfang 2014 ist sie Geschäftsführerin und Delegierte des Verwaltungsrats der de Sede AG.

**Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen:**

Monika Walser ist Mitglied des Verwaltungsrats der Sanitas Beteiligungen AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats der Carletto AG, Wädenswil, und Mitglied des Verwaltungsrats der Kuhn-Rikon AG, Rikon.

### **Weitere Tätigkeiten und Interessenverbindungen**

Mitglieder des Verwaltungsrats dürfen gemäss den Statuten der Gesellschaft nicht mehr als fünf weitere Mandate in den obersten Leitungs- oder Verwaltungsorganen von börsenkotierten Gesellschaften sowie acht weitere solche Mandate bei nicht kotierten Rechtseinheiten, die verpflichtet sind, sich ins Handelsregister oder ein entsprechendes ausländisches Register eintragen zu lassen, gleichzeitig ausüben. Soweit die Höchstzahl von Mandaten in börsenkotierten Gesellschaften durch ein Mitglied nicht erreicht wird, erhöht sich die Anzahl zulässiger Mandate in nicht kotierten Rechtseinheiten im entsprechenden Umfang. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen sind mit Zustimmung des Verwaltungsrats zulässig.

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Verwaltungsrats» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Verwaltungsrats eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

### **Wahl und Organisation des Verwaltungsrats**

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden von der Generalversammlung einzeln für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig.

Der Präsident wird von der Generalversammlung für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Wiederwahl ist zulässig. Fällt der Präsident aus, so ernennt der Verwaltungsrat eines seiner Mitglieder zum Präsidenten ad interim für die verbleibende Amtsdauer. Bei Abwesenheit wird der Präsident vom Vizepräsidenten oder einem anderen Mitglied des Verwaltungsrats vertreten.

Unter Vorbehalt der gesetzlichen Bestimmungen und der Statuten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst. Er wählt aus seinem Kreis einen Vizepräsidenten und kann einen Sekretär bezeichnen, der nicht Verwaltungsratsmitglied zu sein braucht.

Der Verwaltungsrat kann zur Wahrnehmung auch unübertragbarer und unentziehbarer Aufgaben aus seiner Mitte Ausschüsse bestellen und diese oder einzelne seiner Mitglieder mit der Vorbereitung und Ausführung seiner Beschlüsse, der Überwachung der Geschäfte sowie mit begleitenden Sonderaufgaben betrauen. Die Ausschüsse haben keine Beschlusskompetenzen. Als ständige Ausschüsse sind namentlich das Audit Committee und das Nomination and Compensation Committee eingesetzt.

Der Verwaltungsrat tagt, so oft es die Geschäfte erfordern, jedoch mindestens sechsmal pro Jahr. Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 hielt der Verwaltungsrat neun Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Zudem fand ein Verwaltungsrats-Workshop statt. Es wurden zwei Beschlüsse auf dem Zirkularweg erfasst. Die Sitzungen dauerten durchschnittlich rund vier Stunden, die Telefonkonferenz rund 15 Minuten, der Workshop 1.5 Tage. Mit der Ausnahme von Christoph Clavadetscher, welcher an der Sitzung vom 23. September 2015 nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder an allen Sitzungen teil.

Jedes Mitglied kann die Einberufung einer Verwaltungsratssitzung oder die Aufnahme eines Traktandums verlangen. An den Sitzungen nehmen neben den Verwaltungsräten der CEO, der CFO und je nach Thematik auch einzelne Mitglieder des Managements teil.

Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn und solange mindestens die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Beschlüsse werden mit der Mehrheit der Stimmen der anwesenden Mitglieder gefasst. Jedem Mitglied steht eine Stimme zu. Der Vorsitzende hat den Stichentscheid.

#### **Funktionen und Befugnisse**

Der Verwaltungsrat ist, vorbehaltlich der Aufgaben und Befugnisse der Generalversammlung, das höchste Leitungsorgan der Gesellschaft. Des Weiteren ist der Verwaltungsrat für die Oberaufsicht der Gesellschaft verantwortlich. Der Verwaltungsrat hat die Befugnis zur Vornahme aller Handlungen, die der Geschäftszweck der Gesellschaft mit sich bringt. Der Verwaltungsrat kann in allen Angelegenheiten Beschluss fassen, die nicht nach Gesetz oder Statuten der Gesellschaft einem anderen Organ vorbehalten sind.

Gemäss Artikel 18 der Statuten der Gesellschaft hat der Verwaltungsrat insbesondere folgende unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben:

- Die Oberleitung der Gesellschaft und die Erteilung der nötigen Weisungen.
- Die Festlegung der Organisation.
- 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 Geschäftsberichts und des Vergütungsberichts 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 Artikel 3.4 des Organisationsreglements der Gesellschaft folgende ausschliesslichen Befugnisse und Aufgaben:

- Die Genehmigung der Geschäftsstrategie, Beschlussfassung über die Aufnahme neuer und die Einstellung bestehender Geschäftsaktivitäten sowie Genehmigung und Beschluss des Budgets der Gesellschaft.
- Die Zustimmung zu denjenigen Geschäften, welche der CEO bzw. das Management Board dem Verwaltungsrat gemäss einer durch den Verwaltungsrat zu beschliessenden Kompetenzregelung vorzulegen hat oder freiwillig vorlegt.
- Der Beschluss und alle eventuellen Ergänzungen oder Abänderungen von Programmen zur Gewährung von Leistungsanreizen für Mitarbeitende durch Kapitalbeteiligung, Aktienoptionen oder Kaufverträge über Aktien.
- Die Ausgabe von Anleihen (einschliesslich Wandel- und Optionsanleihen) oder sonstigen Finanzmarktinstrumenten.
- Die Beschlüsse zur Eingehung finanzieller Verbindlichkeiten oder Eventualverbindlichkeiten von über CHF 2 Mio., die ausserhalb des vom Verwaltungsrat bewilligten Budgets sind.

Ergänzend zu den Befugnissen und Aufgaben gemäss Statuten und Organisationsreglement der Gesellschaft, beurteilt der Verwaltungsrat seine eigene Leistung und Wirksamkeit in regelmässigen Abständen.

Soweit gesetzlich zulässig und vorbehaltlich der dem Verwaltungsrat aufgrund der Statuten und des Organisationsreglements der Gesellschaft vorbehaltenen Kompetenzen, delegiert der Verwaltungsrat die gesamte Geschäftsführung der Gesellschaft an das Management Board.

Gemäss Artikel 3.5 des Organisationsreglements der Gesellschaft hat der Verwaltungsrat gewisse Aufgaben an den Präsidenten des Verwaltungsrats delegiert. Der Verwaltungsratspräsident beruft die Verwaltungsratssitzungen und die Generalversammlungen ein und leitet diese. 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.

#### **Audit Committee**

Das Audit Committee ist ein ständiger Ausschuss gemäss Artikel 4.1 des Organisationsreglements, 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 Leistung des internen Kontrollsystems, die Qualifikation und Leistung der externen Revisoren sowie die Leistungen der internen Revisoren betrifft.

Das Audit Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern. Der Verwaltungsrat ernennt die Mitglieder des Audit Committee sowie dessen Vorsitzenden aus dem Kreis der unabhängigen, nicht an der Geschäftsleitung beteiligten Verwaltungsratsmitglieder für die Amtsdauer von einem Jahr. Mindestens ein Mitglied des Audit Committee muss

gemäss Feststellung des Verwaltungsrats über aktuelle und sachdienliche Finanzkenntnisse verfügen (Finanzexperte). Dem Audit Committee gehörten per 31. Dezember 2015 Edgar Fluri (Vorsitz, Finanzexperte), Dominik Sauter und Monika Walser an. Hélène Weber-Dubi nahm als CFO bis zu ihrem Rücktritt im April 2015 an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil; Ricarda Demarmels nahm als CFO seit April 2015 an den Sitzungen ohne Stimmrecht teil.

Das Audit Committee hat folgende Pflichten:

- Die Prüfung und Beurteilung der Wirksamkeit der externen und internen Revisoren, insbesondere auch deren Unabhängigkeit.
- Die Prüfung und Beurteilung des Revisionsumfangs und -plans, des Prüfungsverfahrens sowie der Ergebnisse der externen und internen Revision sowie Überprüfung, ob die Empfehlungen der externen und internen Revisoren umgesetzt wurden.
- Die Kenntnisnahme von den Revisionsberichten und Besprechung mit den Revisoren.
- Die Abgabe von Empfehlungen bezüglich der Ernennung des externen Revisors an den Verwaltungsrat, welche dieser den Aktionärinnen und Aktionären an der Generalversammlung zur Genehmigung unterbreitet.
- Die Genehmigung des Honorars und der Mandatsbedingungen des externen Revisors.
- Die Beurteilung der internen Kontrollen und des von der Geschäftsleitung eingerichteten Risikomanagements sowie der zur Risikominderung vorgeschlagenen Massnahmen.
- Die Beurteilung der Einhaltung von gesetzlichen und regulatorischen Vorschriften, Organisationsreglementen und der Corporate Governance innerhalb der Gesellschaft (Compliance).
- In Zusammenarbeit mit den Revisoren, dem CEO und dem CFO die Überprüfung, ob die Rechnungslegungsgrundsätze und die finanziellen Kontrollmechanismen der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften angesichts der Grösse und Komplexität der Gesellschaft angemessen sind.
- Die Überprüfung der statutarischen und konsolidierten Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie gegebenenfalls weiterer rechnungslegungsbezogener Dokumentationen der Gesellschaft und deren Besprechung mit der Geschäftsleitung und den Revisoren, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt werden.
- Die Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats.
- Die Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Audit Committee trifft sich zu mindestens vier ordentlichen Sitzungen jährlich. Es kann nach eigenem Ermessen zusätzliche Sitzungen einberufen. Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 hielt das Audit Committee fünf Sitzungen ab, eine davon per Telefonkonferenz. Mit Ausnahme von Monika Walser, die an der Sitzung vom 2. Februar 2015 nicht anwesend war, nahmen alle Mitglieder an allen Sitzungen teil.

#### **Nomination and Compensation Committee**

Das Nomination and Compensation Committee ist ein ständiger Ausschuss gemäss Artikel 4.2 des Organisationsreglements, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt

wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Vorbereitung der Entscheidungsprozesse und der Beschlussfassung sowie bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht.

Das Nomination and Compensation Committee erfüllt in seiner Organisation sowie in seinem Aufgabenbereich sämtliche Anforderungen eines Vergütungsausschusses im Sinne von Artikel 7 der VegüV und Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft.

Nähere Angaben zur Organisation sowie zu den Aufgaben und Pflichten des Nomination and Compensation Committee finden sich im «Vergütungsbericht» des vorliegenden Geschäftsberichts.

#### **Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Management Board**

Der Verwaltungsrat trägt letztlich die Verantwortung für die Geschäfte und Angelegenheiten der Gesellschaft. Sämtliche Geschäftsleitungsaufgaben, welche nicht durch das Gesetz oder die Statuten rechtlich oder ausdrücklich dem Verwaltungsrat oder einem anderen Organ zugewiesen sind, werden vom Management Board wahrgenommen. Der CEO ist der Vorsitzende des Management Board und hat Weisungsrecht gegenüber den restlichen Mitgliedern. Die Mitglieder des Management Board führen die täglichen Geschäfte selbstständig im Rahmen der vom Verwaltungsrat beschlossenen Unternehmensstrategie sowie der Budget- und Unternehmensziele.

Die Abgrenzung der Verantwortlichkeiten von Verwaltungsrat und Management Board sind im Organisationsreglement der ORIOR AG festgelegt.

Das Organisationsreglement 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 dem Management Board**

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 Kompetenzzentren einschliesslich eines ausführlichen Kommentars. Weiter werden Angaben zur Aktienkursentwicklung und zum Aktionariat gemacht.

Einmal jährlich nimmt der Verwaltungsrat an einem Strategie-Workshop teil, der rund 1.5 Tage dauert. 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.

Zusätzlich zur 3-Jahres-Planung erhält der Verwaltungsrat zweimal jährlich eine Prognose des zu erwartenden Jahresabschlusses.

Darüber hinaus stehen der Präsident des Verwaltungsrats und der CEO in engem, regelmässigem Kontakt. Mindestens zweimal pro Monat werden der Geschäftsgang sowie alle wesentlichen unternehmenspolitischen Fragen an institutionalisierten Arbeits-sitzungen diskutiert. Der Verwaltungsratspräsident ist eng mit dem Unternehmen verbunden und fokussiert vor allem auf strategische Themen und Projekte. 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 oder 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 stellen auch einen festen Bestandteil der Budget- sowie der 3-Jahres-Planungen der Gruppengesellschaften dar.

### **Internes Kontrollsystem**

Das interne Kontrollsystem (IKS) wird fortlaufend erweitert und verbessert. Es dient der kontinuierlichen Optimierung der Geschäftstätigkeiten und hat das Ziel, die nötigen Abläufe und Instrumente zur Erkennung und Steuerung von Risiken sicherzustellen. Das System erfüllt die gesetzlichen Anforderungen der Schweiz und wird den Bedürfnissen eines Unternehmens in der Grösse der ORIOR 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.

Die Einhaltung und Wirksamkeit des IKS wird regelmässig durch die interne Revision geprüft. 2015 wurde der Prüfungsschwerpunkt auf die Prozesse im Umfeld des Working Capital Management bei der Albert Spiess AG gelegt. 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 unterstützt den Verwaltungsrat bei der Wahrnehmung seiner Überwachungs- und Kontrollaufgaben, insbesondere auch bei den Tochtergesellschaften. Die interne Revision erbringt eine unabhängige und objektive Prüfungs- und Beratungsdienstleistung, welche darauf ausgerichtet ist, Mehrwert zu schaffen und die Geschäftsprozesse zu verbessern. Sie unterstützt das Unternehmen bei der Erreichung seiner Ziele, indem sie mit einem systematischen und zielgerichteten Ansatz die Effektivität des Risikomanagements, der Kontrollen und der Führungs- und Überwachungsprozesse bewertet und diese verbessern hilft.

Die Aufgaben der internen Revision umfassen unter anderem folgende Aktivitäten:

- Die Prüfung und Beurteilung der Angemessenheit und Wirksamkeit geplanter und vorhandener interner Kontrollen.
- Die Unterstützung des Austauschs von Good Practice und Know-how innerhalb der Organisation.



- Die Prüfung der Verlässlichkeit und Integrität von finanziellen und operativen Informationen von ORIOR, einschliesslich der Art und Weise der Identifikation, Messung, Klassifizierung und Berichterstattung solcher Informationen.
- Die Prüfung der durch das Management etablierten Systeme zur Sicherstellung der Einhaltung von Richtlinien, Arbeitsabläufen, Gesetzen und Rechtsvorschriften, welche einen wesentlichen Einfluss auf den Betrieb oder die Compliance haben könnten.
- Die Prüfung und Beurteilung der Wirtschaftlichkeit und der Effizienz des Einsatzes von Ressourcen.
- Die Prüfung von Arbeitsprozessen und Projekten zur Sicherstellung, dass festgelegte Ziele erreicht und Arbeitsprozesse und Projekte plangemäss durchgeführt werden.

Die interne Revision ist funktional unabhängig und besitzt keinerlei Weisungs- und Entscheidungskompetenzen gegenüber der geprüften Stelle. Sie ist direkt dem Audit Committee unterstellt. Administrativ wird die interne Revision durch das Management Board geführt. Zur Bewältigung der gestellten Aufgaben können sowohl interne als auch externe Ressourcen beigezogen werden.

Die interne Revision erstellt in Zusammenarbeit mit dem Audit Committee in regelmässigen Abständen einen strategischen Prüfungsplan, welcher dem Verwaltungsrat jeweils zur Genehmigung vorgelegt wird. Auf der Basis dieser Mehrjahresplanung wird durch die interne Revision ein operativer Prüfungsplan ausgearbeitet, der die vorgesehenen Prüfungen innerhalb des nächsten Jahrs detailliert aufzeigt. Dieser wird dem Audit Committee zur Genehmigung vorgelegt. Darüber hinaus kann der Verwaltungsrat der internen Revision Spezialaufträge erteilen.

Nach jeder abgeschlossenen Prüfung erstellt die interne Revision einen schriftlichen Prüfungsbericht. Dieser enthält neben den Feststellungen und Empfehlungen der internen Revision die Stellungnahme des Managements, welche die geplanten Massnahmen und die zeitliche Dauer für den Abschluss dieser Massnahmen festhält. Das Management Board überprüft die Umsetzung der definierten Massnahmen und orientiert das Audit Committee laufend.

Die internen Revisoren nahmen im Berichtsjahr an keiner Verwaltungsratssitzung und an einer Sitzung des Audit Committee teil.

Die externe Revision erhält Informationen über den Prüfungsplan und die Prüfungsaktivitäten der internen Revision sowie die Prüfungsberichte. Die interne Revision hat Einsicht in die Berichte der externen Revision.

Seit 2011 wird die interne Revision ausgelagert und durch PricewaterhouseCoopers mit Unterstützung von Fachleuten aus dem Finanz- und Rechnungswesen wahrgenommen.

## 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 der Gesellschaft dem Verwaltungsrat oder einem anderen Organ vorbehalten sind. Die Delegation von Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten ist zulässig. Die oberste Verantwortung für sämtliche Geschäftsleitungsaufgaben tragen gemäss Organisationsreglement der Gesellschaft der CEO und das Management Board. Der CEO erlässt die erforderlichen Reglemente und ordnet die geeigneten Massnahmen an. Im Weiteren trifft sich das Management Board regelmässig zu institutionalisierten Sitzungen mit den Mitgliedern der erweiterten Geschäftsleitung.

### Mitglieder des Management Board

Die Mitglieder des Management Board werden vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des CEO und entsprechende Empfehlung des Nomination and Compensation Committee ernannt. Dem Management Board gehörten am 31. Dezember 2015 drei Personen an.

Die folgende Aufstellung vermittelt einen Überblick über die Zusammensetzung des Management Board (MB) am 31. Dezember 2015, dem Jahr der Ernennung in das Gremium und die Funktion innerhalb der Gruppe. Alle Mitglieder des Management Board sind Schweizer Staatsangehörige.

Name	Jahrgang	Funktion	Ernennung ins MB per
Daniel Lutz	1966	CEO ORIOR Gruppe	2015
Ricarda Demarmels	1979	CFO ORIOR Gruppe	2015
Bruno de Gennaro	1957	Leiter Segment Convenience und Leiter Fredag	1998

### Veränderungen im Management Board

Am 1. Februar 2015 übernahm Daniel Lutz die Führung der ORIOR Gruppe von Bruno de Gennaro, welcher die Gruppe ad interim seit Juni 2014 geführt hatte. Bruno de Gennaro fungiert wieder in seiner früheren Position als Leiter des ORIOR Segments Convenience und Mitglied des Management Board.

Im April 2015 übernahm Ricarda Demarmels das Amt der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi, welche sich entschlossen hat, etwas kürzer zu treten. Hélène Weber-Dubi verbleibt für Spezialaufgaben im Bereich Management Services weiterhin im Unternehmen.



**Daniel Lutz**  
**CEO ORIOR Gruppe**

Daniel Lutz hält einen Abschluss der IMD Lausanne in Executive Development sowie einen Bachelor of Business Administration der Fachhochschule St.Gallen. Von 1992 bis 2001 war er in verschiedenen Marketing- und Verkaufs-Positionen für Nestlé Schweiz tätig. In den Jahren 2002 bis 2004 war er als Marketing Manager bei Nestlé für den Marktaufbau und die strategische Umsetzung des Ice-Cream-Marktes in Malaysia und Singapore verantwortlich. Von 2004 bis 2006 hielt er dieselbe Position bei Nestlé in Mexiko. 2006 wurde er zum Marketing Director Nestlé Ice Cream Schweiz ernannt und über-

nahm ein Jahr später, im Jahr 2007, als Division Executive Manager die Leitung der Nestlé Frisco Findus in Rorschach. Im 2011 wechselte Daniel Lutz zu Nestlé China Ltd., wo er während zweier Jahre für den Bereich Ice Cream und gekühlte Lebensmittel zuständig war. Anschliessend übernahm er als Managing Director die Gesamtverantwortung für Nestlé Food & Beverage Greater China Region. Im Oktober 2014 wurde er vom Verwaltungsrat zum CEO der ORIOR AG ernannt und übernahm die operative Führung der Gruppe im Februar 2015.

---



**Ricarda Demarmels**  
**CFO ORIOR Gruppe**

Ricarda Demarmels verfügt über einen Master-Abschluss in Betriebswirtschaft der Universität St.Gallen (lic. oec. HSG). Bis 2005 arbeitete sie unter anderem bei der Schweizerischen Nationalbank. Von 2005 bis 2009 war sie für das Strategieberatungsunternehmen Oliver Wyman Financial Services in London und Zürich tätig, wo sie weltweit diverse Strategie-, M&A- und Integrationsprojekte leitete. 2009 wechselte sie zur Beteiligungsgesellschaft Capvis Equity Partners, wo sie diverse Unter-

nehmenskauf- und -verkaufsprojekte führte und den Aufbau von Portfoliofirmen strategisch begleitete. In dieser Funktion begleitete Ricarda Demarmels im Jahr 2010 auch den Börsengang von ORIOR. Parallel zu ihrer Tätigkeit publizierte sie diverse Fachartikel. Ricarda Demarmels hat die CFO-Funktion im April 2015 von der langjährigen Finanzchefin Hélène Weber-Dubi übernommen.

---



**Bruno de Gennaro**  
**Leiter Segment Convenience und Leiter Fredag**

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 über-

nahm. 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. Am 1. Januar 2012 hat Bruno de Gennaro die Verantwortung für das Segment Convenience übernommen. Von Juni 2014 bis Januar 2015 führte er zudem als CEO ad interim die ORIOR Gruppe.

---

### Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Mitglieder des Management Board dürfen, gemäss den Statuten der Gesellschaft und unter Vorbehalt der Genehmigung durch den Verwaltungsrat, ausserhalb des Konzerns nicht mehr als ein weiteres Mandat im obersten Leitungs- oder Verwaltungsorgan einer börsenkotierten Gesellschaft sowie vier weitere solche Mandate bei nicht kotierten Rechtseinheiten, die verpflichtet sind, sich ins Handelsregister oder ein entsprechendes ausländisches Register eintragen zu lassen, gleichzeitig ausüben. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen sind mit Zustimmung des Verwaltungsrats zulässig.

Abgesehen von den unter der Rubrik «Mitglieder des Management Board» bereits erwähnten Funktionen hält kein Mitglied des Management Board eine unter dem Aspekt der Corporate Governance relevante Position in

- einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung;
- einer ständigen Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe;
- einem öffentlichen oder politischen Amt.

### Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge.

## 5 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2015 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name	Funktion	Anzahl frei verfügbare Aktien per 31.12.2015	Anzahl gesperrte Aktien per 31.12.2015 <sup>1</sup>	Total Anzahl Aktien per 31.12.2015	in %
Rolf U. Sutter	Präsident des Verwaltungsrats	199 300	500	199 800 <sup>2</sup>	3.37 %
Rolf Friedli	Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	500	500	0.01 %
Christoph Clavadetscher	Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	0	10 000	0.17 %
Edgar Fluri	Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	500	5 000	0.08 %
Dominik Sauter	Mitglied des Verwaltungsrats	550	0	550	0.01 %
Monika Walser	Mitglied des Verwaltungsrats	200	500	700	0.01 %
Daniel Lutz	CEO ORIOR Gruppe	0	2 000	2 000	0.03 %
Ricarda Demarmels	CFO ORIOR Gruppe	0	1 500	1 500	0.03 %
Bruno de Gennaro	Leiter Segment Convenience	92 075	1 000	93 075	1.57 %
<b>Total</b>		<b>306 625</b>	<b>6 500</b>	<b>313 125</b>	<b>5.28 %</b>
Total ORIOR-Aktien				5 925 000	100.00 %

<sup>1</sup> Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board wurde im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms die Möglichkeit eingeräumt, per 1. November 2015 Aktien zu einem Vorzugspreis zu kaufen. Der Kaufpreis je Aktie von CHF 41.45 entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der vorangegangenen sechs Monate (1. April 2015 bis 30. September 2015) einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25% (16.03% davon steuerfrei). Die im Rahmen dieses Angebots gekauften 6 500 Aktien sind bis 31. Oktober 2018 gesperrt.

<sup>2</sup> Bildung einer Gruppe (Rolf U. Sutter/Gruppe) gemäss Mitteilung vom 25. September 2015. Davon in Gruppe gehalten: 199 300.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board stehen beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

## **6 Mitwirkungsrechte Aktionäre**

---

### **Stimmrechtsbeschränkungen und -vertretungen**

Erwerberinnen bzw. Erwerber von Namenaktien werden auf Gesuch als Aktionärinnen bzw. Aktionäre mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragen, falls sie ausdrücklich erklären, diese Namenaktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben zu haben.

Das von einem 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 Namen, Adressen, Staatsangehörigkeit und die Aktienbestände derjenigen Personen offenlegen, für deren Rechnung sie 2% oder mehr des ausgegebenen Aktienkapitals halten. Im Berichtsjahr wurden keine Eintragungen über die Grenze von 2% vorgenommen.

An der Generalversammlung berechtigt jede Aktie zu einer Stimme. Das Stimmrecht kann nur ausgeübt werden, wenn der Aktionär im Aktienregister der ORIOR AG als Aktionär mit Stimmrecht eingetragen ist. Ein stimmberechtigter Aktionär kann sich an der Generalversammlung mittels schriftlicher Vollmacht durch einen von ihm bestimmten Vertreter, der selbst nicht Aktionär zu sein braucht, oder durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Der Verwaltungsrat stellt sicher, dass Aktionäre dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter auch elektronisch Vollmachten und Weisungen erteilen können. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Bei Beschlüssen über die Entlastung des Verwaltungsrats haben Personen, die in etwelcher 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. Stimmenthaltungen werden nicht mitgezählt.

Kommt bei Wahlen im ersten Wahlgang eine gültige Wahl nicht zustande und steht mehr als eine Bewerberin bzw. ein Bewerber zur Wahl, ordnet der Vorsitzende einen zweiten Wahlgang an, in welchem das relative Mehr der vertretenen Aktienstimmen entscheidet. Stimmenthaltungen werden nicht mitgezählt.

### **Einberufung der Generalversammlung**

Die ordentliche Generalversammlung wird vom Verwaltungsrat einberufen und findet alljährlich innerhalb von sechs Monaten nach Schluss des Geschäftsjahrs statt. Die Einladung erfolgt spätestens 20 Tage vor dem Versammlungstag. Ausserordentliche Generalversammlungen werden je nach Bedarf einberufen, insbesondere in den vom Gesetz vorgesehenen Fällen. Die Generalversammlungen werden durch den Verwaltungsrat, nötigenfalls durch die Revisionsstelle oder einen Liquidator einberufen.

An der Generalversammlung vom 26. März 2015 waren 552 Aktionärinnen und Aktionäre anwesend. Sie vertraten 634 069 Aktienstimmen oder 10.7% des Aktienkapitals von insgesamt 5 925 000 ausgegebenen Aktien. Dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter wurden 3 255 966 Namenaktien zur Vertretung von abwesenden Aktionärinnen und Aktionären unterbreitet. Somit waren total 65.65% des gesamten Aktienkapitals, nämlich 3 890 035 Namenaktien mit einem Nominalwert von CHF 15 560 140, vertreten. Die Generalversammlung stimmte allen durch den Verwaltungsrat gestellten Anträgen zu.

Der Jahresbericht sowie die Jahres- und Konzernrechnung 2014 wurden genehmigt und die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung entlastet.

In den Wahlgängen wurden die bisherigen Verwaltungsräte Rolf U. Sutter als Präsident sowie Rolf Friedli, Christoph Clavadetscher, Edgar Fluri, Dominik Sauter und Monika Walser als Mitglieder für eine weitere Amtszeit von einem Jahr bestätigt. Christoph Clavadetscher, Rolf Friedli und Rolf U. Sutter wurden als Mitglieder des Vergütungsausschusses gewählt. Zudem wurde Ernst & Young AG, Basel, als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2015 bestätigt, und Ines Pöschel wurde als unabhängige Stimmrechtsvertreterin bis zum Ablauf der ordentlichen Generalversammlung 2016 gewählt.

Die Aktionäre stimmten dem Dividendenvorschlag von CHF 2.00 netto pro Namenaktie des Verwaltungsrats für das Jahr 2014 zu. Die Auszahlung der Dividende erfolgte aus der Reserve von Kapitaleinlagen und somit ohne Abzug der Verrechnungssteuer.

Gestützt auf die Statuten der Gesellschaft sowie auf die Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) beantragte der Verwaltungsrat erstmals die bindende Genehmigung der Gesamtbeträge der Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board. Die Generalversammlung genehmigte den maximalen Gesamtbetrag der Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Zeitdauer bis zur ordentlichen Generalversammlung 2016 von CHF 765 000, den Gesamtbetrag der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das Geschäftsjahr 2014 von CHF 578 975 und den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das Geschäftsjahr 2016 von CHF 1 275 000.

### **Traktandierung**

Aktionärinnen bzw. 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 des Antrags der Aktionärin bzw. 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

### Angebotspflicht

Gemäss Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel (FinfraG) müssen Aktionäre oder gemeinsam handelnde Gruppen von Aktionären, die mehr als 33.3% der Stimmrechte eines in der Schweiz ansässigen und an der Schweizer Börse kotierten Unternehmens erwerben, allen übrigen Aktionären ein Übernahmeangebot unterbreiten. Wenngleich es möglich ist, durch Änderung der Statuten Erwerber von ORIOR-Aktien von dieser Angebotspflicht zu befreien («opting-out», Art. 125 Abs. 3 FinfraG) oder den Schwellenwert für ein Pflichtangebot auf bis zu 49% der ORIOR-Aktien anzuheben («opting-up», Art. 135 Abs. 1 FinfraG), sehen die Statuten der ORIOR AG keine entsprechenden Bestimmungen vor. Die eingangs geschilderte Angebotspflicht kommt daher für die ORIOR-Aktien vollumfänglich zur Anwendung.

### Kontrollwechselklauseln

Es bestehen weder für Verwaltungsratsmitglieder noch für Mitglieder des Management Board oder weitere Führungskräfte vertragliche Vereinbarungen im Falle von Änderungen der Kontrollverhältnisse.

## 8 Revisionsorgan

### Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Ernst & Young AG, Aeschengraben 9, 4002 Basel, Schweiz, ist seit 2006 Revisionsstelle der ORIOR AG. An der Generalversammlung vom 26. März 2015 wurde Ernst & Young AG, Basel, für eine weitere Amtsperiode von einem Jahr als Revisionsstelle wiedergewählt. Der leitende Revisor, Roger Müller (Partner) ist seit der Revision des Geschäftsjahrs 2011 in dieser Funktion tätig. Gemäss Artikel 730a Absatz 2 OR muss der leitende Revisor mindestens alle sieben Jahre rotieren. Im Geschäftsjahr 2015 nahm jedoch, infolge Abwesenheit von Roger Müller, Martin Gröli (Partner) die Funktion des leitenden Revisors wahr.

### Revisionshonorar / zusätzliche Honorare

in TCHF	2015	2014	2013
Revisionshonorar	318.5	326.5	323.5
Zusätzliche Honorare			
Steuerberatung	129.2	60.6	53.2
Rechtsberatung	0.0	0.0	0.0
Beratung zu Transaktionen	0.0	17.3	10.7
Sonstige verwandte Dienstleistungen	8.3	14.9	30.0
Total zusätzliche Honorare	137.5	92.8	93.9
<b>Total</b>	<b>456.0</b>	<b>419.3</b>	<b>417.4</b>

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

### **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 Revisionsstelle. Zudem prüft das Audit Committee den Revisionsansatz und Prüfungsumfang sowie die Ergebnisse der externen Revision. Weiter koordiniert das Audit Committee die Zusammenarbeit der externen Revisionsstelle mit den internen Revisoren.

Neben dem Revisionsbericht zur Jahresrechnung und zu den Seiten 44 bis 49 des Vergütungsberichts erstellt die Revisionsstelle je einen umfassenden Bericht an den Verwaltungsrat gemäss Artikel 728b OR und Artikel 17 VegüV. Dieser enthält die Resultate ihrer Tätigkeit (inkl. Existenzprüfung des internen Kontrollsystems) und Empfehlungen sowie den Status von Feststellungen und Empfehlungen aus vorgängigen Revisionen. Dieser Bericht wird mit dem Audit Committee ausführlich besprochen. Das Audit Committee überwacht, ob und wie das Management Board Massnahmen umsetzt, die aufgrund von Feststellungen seitens der externen Revision verabschiedet wurden. Zu diesem Zweck erstellt die Revisionsstelle einmal jährlich einen Statusbericht zuhanden des Audit Committee. Zudem trifft sich das Audit Committee regelmässig mit den leitenden externen Wirtschaftsprüfern.

Im Jahr 2015 nahmen die externen Revisoren an vier Sitzungen des Audit Committee sowie an zwei Sitzungen und an einer Telefonkonferenz des Verwaltungsrats 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 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, das Verständnis der Prozesse im Unternehmen, die Angemessenheit der Prüfungsschwerpunkte sowie die Angemessenheit der Prüfungshonorare. Zudem hat der CFO oder der Group Controller an allen Schlussbesprechungen der Konzerngesellschaften teilgenommen.

Das Audit Committee stellt sicher, dass zusätzliche Dienstleistungen der Revisionsstelle, die nicht die Revision betreffen, strikte im Rahmen der Unabhängigkeitsvorschriften erbracht werden. Die Revisionsstelle muss bestätigen, dass sich die zusätzlichen Dienstleistungen 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](http://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 Aktionärinnen und Aktionären, dem Kapitalmarkt und der Öffentlichkeit wird durch CEO Daniel Lutz, CFO Ricarda Demarmels und Head of Investor Relations Milena Mathiuet gepflegt. Eine Kontaktaufnahme ist unter [investors@orior.ch](mailto: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	12. April 2016
Halbjahresergebnis 2016	23. August 2016
Publikation Halbjahresbericht 2016	23. August 2016

## Vergütungsbericht

ORIOR ist bestrebt, talentierte, qualifizierte und motivierte Führungs- und Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Ein faires und auf dem Niveau von Vergleichsunternehmen ausgestaltetes Vergütungssystem unterstützt dieses Bestreben. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung werden für die Vergütung kurz-, mittel- und langfristige Aspekte mitberücksichtigt.

Der Vergütungsbericht beinhaltet alle Angaben über Vergütungen und etwaige Darlehen und Kredite an gegenwärtige und ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung (Management Board) sowie über Kapitalbeteiligungen am Unternehmen. Zudem werden das Vergütungssystem, die Vergütungsgrundsätze, die Verantwortlichkeiten, das Festsetzungsverfahren und der Genehmigungsmechanismus dargelegt. Diese Kombination aus quantitativen und qualitativen Elementen dient der effizienten Information der Aktionärinnen und Aktionäre. Von der Revisionsgesellschaft werden ausschliesslich die quantitativen Angaben geprüft.

Der vorliegende Bericht orientiert sich an den Empfehlungen des Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance (2014). Ausserdem entsprechen die Angaben zu den Vergütungen des Verwaltungsrats und des Management Board dem IFRS-Rechnungslegungsstandard, dem schweizerischen Gesetz, der Verordnung gegen übermässige Vergütungen in börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV), der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance (RLCG) sowie den Statuten der Gesellschaft.

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus für die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board sowie weitere im Zusammenhang mit den Vergütungen stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt. Diese können auf der Website der ORIOR AG unter folgendem Link eingesehen werden: <http://www.orior.ch/de/corporate-governance/statuten/>.

### **Anpassungen und Neuerungen im Zusammenhang mit der VegüV**

Die VegüV trat am 1. Januar 2014 in Kraft. Damit einhergehend wurden eine Reihe von Anpassungen sowie organisatorische Neuerungen notwendig. Wo sinnvoll und möglich, hat ORIOR die neuen Vorschriften proaktiv umgesetzt; mit der erstmaligen Abstimmung über die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board an der ordentlichen Generalversammlung vom 26. März 2015 wurden alle im Zusammenhang mit der VegüV erforderlichen Anpassungen und Neuerungen vorgenommen.

### **Vergütungssystem**

Das Vergütungssystem der ORIOR Gruppe besteht aus drei Hauptelementen: der Basisvergütung bzw. der fixen Vergütung, der variablen Vergütung und den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen.

Die fixe Vergütung wird anhand von Referenzgehältern bei Vergleichsunternehmen, anhand lokaler Markt- und Lohnstandards sowie anhand der Erfahrungen und der Kompetenzen der oder des Einzelnen festgelegt. Alle bei ORIOR fest angestellten Mitarbeitenden erhalten eine fixe Vergütung, die mindestens 50 % der Gesamtvergütung der oder des Einzelnen beträgt. Die fixe Vergütung wird in bar entrichtet. Mitgliedern des Verwaltungsrats kann die fixe Vergütung teilweise in Aktien ausbezahlt werden.

Die variable Vergütung ist von der Erreichung quantitativer und qualitativer Ziele abhängig. Die quantitativen Ziele basieren auf Unternehmenskennzahlen. Die qualitativen Ziele basieren auf vorgängig festgelegten individuellen Leistungskomponenten und deren Übereinstimmung mit den gestellten Erwartungen. Mindestens ein Fünftel der variablen Vergütung basiert auf qualitativen Zielen. Die variable Vergütung kann für Mitglieder des Management Board teilweise in Aktien entrichtet werden.

Neben dem Management Board erhalten die erweiterte Geschäftsleitung, Kadermitarbeitende und weitere Schlüsselmitarbeitende eine variable Vergütung, deren Höhe sich an der Erreichung der jeweiligen Ziele orientiert.

Das dritte Vergütungselement stellen die Beteiligungsprogramme dar. Diese sollen Leistungsanreize für Mitarbeitende mit für ORIOR relevanten fachlichen und persönlichen Fähigkeiten schaffen und sie an das Unternehmen binden. Der Kreis der Teilnehmenden solcher Programme wird jährlich, teilweise auf Vorschlag des Management Board, vom Verwaltungsrat festgelegt und kann sowohl oberste Führungsorgane und Kadermitarbeitende wie auch weitere Schlüsselpersonen berücksichtigen.

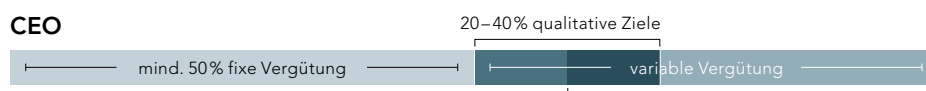
Folgender Vergütungsmix für die Aufteilung zwischen fixer und variabler Vergütung gilt als Leitlinie. Dabei beträgt die variable Vergütung an den CEO sowie an die Mitglieder des Management Board, gemäss Statuten der Gesellschaft, maximal 50 % der Gesamtvergütung an das jeweilige Mitglied.

### Verwaltungsrat



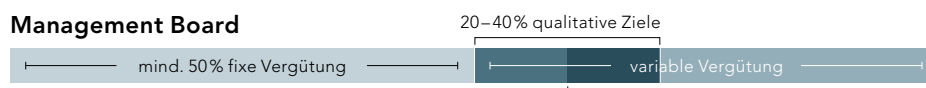
Bis zu 10% der Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats können in Aktien ausbezahlt werden.

### CEO



Bis zu 30% der variablen Vergütung an den CEO kann in Aktien ausbezahlt werden.<sup>2</sup>

### Management Board

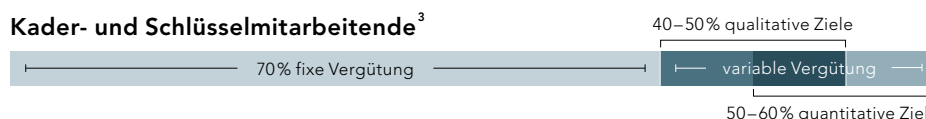


Bis zu 30% der variablen Vergütungen an Mitglieder des Management Board können in Aktien ausbezahlt werden.<sup>2</sup>

### Erweiterte Geschäftsleitung<sup>3</sup>



### Kader- und Schlüsselmitarbeitende<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Gemäss Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung der ORIOR AG (siehe auch S. 45).

<sup>2</sup> Gemäss Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung der ORIOR AG (siehe auch S. 48).

<sup>3</sup> Leitwerte; können vereinzelt auch von diesen Grössen abweichen.

Zusätzlich werden den Mitarbeitenden auf allen Stufen diverse Weiterbildungs- und Schulungsmöglichkeiten angeboten. Nähere Informationen hierzu finden sich im «Corporate Responsibility Bericht» des vorliegenden Geschäftsberichts.

### Verantwortlichkeit und Festsetzungsverfahren von Vergütungen

Für die Ausarbeitung und regelmässige Überprüfung und Beurteilung des Vergütungssystems der Gesellschaft ist das Nomination and Compensation Committee zuständig. Zur Festsetzung des Vergütungssystems werden lediglich bei einer grundlegenden Neugestaltung externe Experten beigezogen. Bei Neueinstellungen oder Beförderungen auf Stufe Management Board werden situativ funktionsspezifische Benchmarks herangezogen. Den Referenzmarkt bilden dabei Unternehmen aus der Convenience-Food-Branche, zu welcher auch die ORIOR Gruppe gehört.

Die Verantwortlichkeiten für die verschiedenen Anstellungsstufen stellen sich wie folgt dar:

Empfänger der Vergütung	Empfehlung hinsichtlich der Vergütung	Entscheid bezüglich der Vergütung	Genehmigung durch Generalversammlung
<b>Mitglieder des Verwaltungsrats</b>	Nomination and Compensation Committee	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	Ja; maximaler Gesamtbetrag der Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats
<b>CEO</b>	Nomination and Compensation Committee	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	Ja; maximaler Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board sowie Gesamtbetrag der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board
<b>Mitglieder des Management Board (exkl. CEO)</b>	Nomination and Compensation Committee auf Vorschlag des CEO	Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nomination and Compensation Committee	
<b>Erweiterte Geschäftsleitung und Schlüsselmitarbeitende, die direkt dem CEO Bericht erstatten</b>	CEO	Nomination and Compensation Committee auf Empfehlung des CEO	Nein
<b>Oberes Kader</b>	Vorgesetzter	Vorgesetzter in Absprache mit seinem Vorgesetzten	Nein

Der Verwaltungsrat legt auf Antrag des Nomination and Compensation Committee jährlich die fixe Vergütung für jedes Verwaltungsratsmitglied und für die einzelnen Mitglieder des Management Board fest. Der Vorschlag für die Gehälter der Mitglieder des Management Board (exkl. CEO) 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.

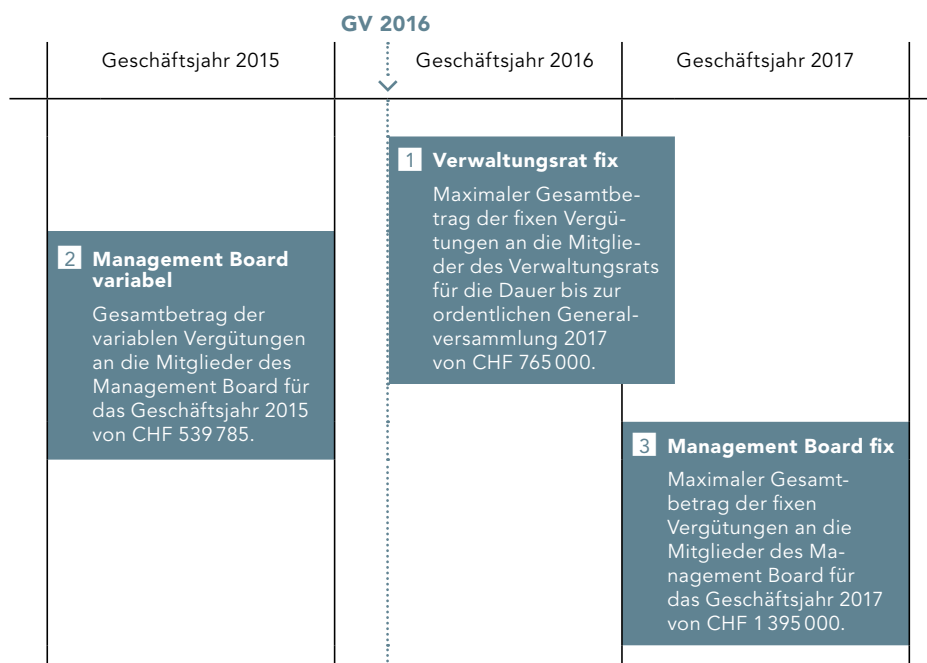
Die maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten Generalversammlung sowie der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das nächste Geschäftsjahr wird zur verbindlichen Genehmigung, im Sinne von Artikel 18 der VegüV sowie Artikel 26 und 29 der Statuten der Gesellschaft, der Generalversammlung vorgelegt.

Die Beurteilung des Zielerreichungsgrads für die Festsetzung der variablen Vergütungen erfolgt für den CEO auf Vorschlag des Nomination and Compensation Committee durch den Verwaltungsrat. Die Beurteilung des Zielerreichungsgrads für die Festsetzung der variablen Vergütungen für die weiteren Mitglieder des Management Board erfolgt auf Vorschlag des CEO durch das Nomination and Compensation Committee. Der Gesamtverwaltungsrat verabschiedet den Gesamtbetrag der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das abgelaufene Geschäftsjahr und legt diesen der Generalversammlung zur verbindlichen Genehmigung vor.

**Genehmigungsmechanismus für Vergütungen an den Verwaltungsrat und das Management Board**

- 1** Die Generalversammlung genehmigt mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung.
- 2** Die Generalversammlung genehmigt für die Mitglieder des Management Board mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den Gesamtbetrag der variablen Vergütungen für das abgelaufene Geschäftsjahr.
- 3** Die Generalversammlung genehmigt für die Mitglieder des Management Board mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen für das nächste Geschäftsjahr.

Nachfolgende Darstellung verdeutlicht, über welche Vergütungsbestandteile und für welchen Zeitraum die Aktionärinnen und Aktionäre an der ordentlichen Generalversammlung vom 12. April 2016 befinden werden.



Aufgrund der statutarischen Regelung ist eine Genehmigung des Zusatzbetrags gemäss Artikel 19 VegüV durch die Generalversammlung nicht erforderlich. Nähere Informationen über den Zusatzbetrag finden sich unter «Zusatzbetrag für neue Management Board-Mitglieder» auf Seite 47 des Vergütungsberichts.

**Genehmigte Vergütungen durch die Generalversammlung vom 26. März 2015:**

Empfänger der Vergütung	Vergütungsart	Zeitraum der Vergütung	Betrag in CHF	Genehmigung
<b>Verwaltungsrat</b>	Maximaler Gesamtbetrag fix	GV 2015 bis GV 2016	765 000	Ja; an GV vom 26. März 2015
<b>Management Board</b>	Gesamtbetrag variabel	Geschäftsjahr 2014	578 975	Ja; an GV vom 26. März 2015
<b>Management Board</b>	Maximaler Gesamtbetrag fix	Geschäftsjahr 2016	1 275 000	Ja; an GV vom 26. März 2015

## 1 **Nomination and Compensation Committee**

---

Das Nomination and Compensation Committee ist ein ständiger Ausschuss, der formell vom Verwaltungsrat eingesetzt wird. Seine Hauptaufgabe besteht in der Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Vorbereitung der Entscheidungsprozesse und der Beschlussfassung sowie bei der Erfüllung seiner Aufsichtspflicht.

In seiner Organisation sowie in seinem Aufgabenbereich erfüllt das Nomination and Compensation Committee sämtliche Anforderungen eines Vergütungsausschusses im Sinne von Artikel 7 der VegüV und Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft.

Das Nomination and Compensation Committee besteht aus mindestens drei Mitgliedern des Verwaltungsrats. Die Mitglieder werden von der Generalversammlung einzeln für die Dauer von einem Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Die Mehrzahl der Mitglieder hat unabhängig und nicht leitend zu sein. Der Verwaltungsrat bestimmt unter den Mitgliedern den Vorsitzenden.

Am 31. Dezember 2015 gehörten dem Nomination and Compensation Committee Christoph Clavadetscher (Vorsitz), Rolf Friedli und Rolf U. Sutter an.

Das Nomination and Compensation Committee hat gemäss Artikel 23 der Statuten der Gesellschaft sowie dem Nomination and Compensation Committee Charter folgende Aufgaben und Pflichten:

- Die 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.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zur Ernennung von Kandidaten für die Besetzung vakanter Positionen im Verwaltungsrat oder der Position des CEO.
- Auf Vorschlag des CEO die Ernennung von Kandidaten für das Management Board.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat über die Zusammensetzung des Verwaltungsrats und die entsprechende Suche geeigneter Kandidaten.
- Die Feststellung der Unabhängigkeit der Mitglieder des Verwaltungsrats.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat, ob ein Verwaltungsratsmitglied bei Ablauf seiner Amtsdauer erneut bestellt werden soll.
- Die Empfehlung der Einstellungsbedingungen des CEO und der Mitglieder des Management Board an den Verwaltungsrat.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Festlegung von Grundsätzen für die Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board im Rahmen der gesetzlichen und statutarischen Vorgaben.
- Die regelmässige Überprüfung des Vergütungssystems der Gesellschaft auf die Einhaltung der Grundsätze für die Vergütung gemäss Gesetz, Statuten und Reglement sowie der Beschlüsse der Generalversammlung betreffend die Vergütung.
- Die Prüfung von Angelegenheiten im Zusammenhang mit der generellen Vergütungsregelung für Arbeitnehmende und den Praktiken der Personalverwaltung der Gesellschaft.

- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen Vergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrats.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats über Bemessungskriterien von qualitativen und quantitativen Zielen für die Berechnung der variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board.
- Die Erarbeitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen und variablen Vergütung an den CEO.
- Auf Vorschlag des CEO die Empfehlung zuhanden des Verwaltungsrats für die Beträge der fixen und variablen Vergütung an die Mitglieder des Management Board sowie an alle leitenden Angestellten und Schlüsselpersonen, die direkt an den CEO Bericht erstatten.
- Die Erarbeitung eines Vorschlags für den Vergütungsbericht zuhanden des Verwaltungsrats.
- Die Empfehlung an den Verwaltungsrat betreffend Gewährung von Optionen oder sonstigen Wertpapieren, einschliesslich Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogrammen, für Mitarbeitende aller Organisationsstufen.
- Die Prüfung weiterer Angelegenheiten auf Verlangen des Verwaltungsrats.
- Die Vornahme aller weiteren Handlungen, welche dem Nomination and Compensation Committee durch Gesetz, Statuten oder Reglement zugewiesen werden.
- Die Überprüfung der eigenen Leistung und Wirksamkeit sowie die Abgabe von Empfehlungen an den Verwaltungsrat betreffend erforderliche Änderungen.

Das Committee trifft sich auf Einberufung des Vorsitzenden zu mindestens zwei ordentlichen Sitzungen jährlich. Der CEO, weitere Mitglieder des Management Board sowie andere Gäste können durch den Vorsitzenden eingeladen werden, ohne Stimmrecht an den Sitzungen teilzunehmen. Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 tagte das Nomination and Compensation Committee fünfmal. Alle Mitglieder nahmen an allen Sitzungen teil.

## **2 Grundsätze der Vergütung an den Verwaltungsrat**

---

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus sowie weitere im Zusammenhang mit der Vergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

### **Zusammensetzung der Vergütung**

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten für ihre Tätigkeit eine fixe Vergütung. Für die Mitgliedschaft in Ausschüssen oder die Übernahme von besonderen Aufgaben oder Aufträgen können Zuschläge ausgerichtet werden.

Für Tätigkeiten in Rechtseinheiten, die durch die Gesellschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden, sowie für Tätigkeiten, welche in Ausübung der Funktion als Mitglied des Verwaltungsrats wahrgenommen werden, dürfen die betreffenden Rechtseinheiten an die Mitglieder des Verwaltungsrats Vergütungen ausrichten, sofern diese Vergütungen durch den von der Generalversammlung genehmigten Betrag abgedeckt sind.

Die Vergütung kann teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden. Den Mitgliedern des Verwaltungsrats kann zusätzlich die Möglichkeit eingeräumt werden,

gesperrte Aktien der Gesellschaft zum Marktwert (einschliesslich eines Abschlags, welcher die Veräusserungssperre und deren Dauer berücksichtigt) zu kaufen.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats werden Auslagen und Spesen ersetzt. Der Ersatz von Auslagen und die Ausrichtung von Spesen gelten nicht als Vergütung.

Zudem kann die Gesellschaft im gesetzlich zulässigen Rahmen Mitglieder des Verwaltungsrats für entstandene Nachteile im Zusammenhang mit Verfahren, Prozessen oder Vergleichen, die mit ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft zusammenhängen, entschädigen sowie entsprechende Beträge bevorschussen und Versicherungen abschliessen. Solche Entschädigungen, Vorschüsse und Versicherungen gelten nicht als Vergütung.

### 3 Vergütungen an den Verwaltungsrat

Die Vergütungen an den Verwaltungsrat werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsjahrs) ausgewiesen.

in CHF	Vergütungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2015	Vergü- tungen brutto	Vorsorge	Weitere Sozial- abgaben	Total Vergü- tungen 2014
Rolf U. Sutter Präsident des Verwaltungsrats	281 450	52 760	24 025	358 235	274 540	53 120	24 745	352 405
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	92 040	0	168	92 208	85 000	0	0	85 000
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	79 995	0	0	79 995	71 110	0	0	71 110
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	85 175	0	4 453	89 628	78 160	0	4 370	82 530
Dominik Sauter Mitglied des Verwaltungsrats	50 000	0	0	50 000	50 000	0	0	50 000
Anton Scherrer <sup>1</sup> Mitglied des Verwaltungsrats	n/a	n/a	n/a	n/a	17 495	0	1 145	18 640
Monika Walser Mitglied des Verwaltungsrats	60 370	0	168	60 538	49 775	0	0	49 775
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>649 030</b>	<b>52 760</b>	<b>28 814</b>	<b>730 604<sup>2</sup></b>	<b>626 080</b>	<b>53 120</b>	<b>30 260</b>	<b>709 460</b>

<sup>1</sup> Austritt per 25.03.2014.

<sup>2</sup> Die Nettovergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrats beinhaltet die im Rahmen des Mitarbeiteraktienbeteiligungsprogramms gewährten Abschläge in der Höhe von Total CHF 27 640. Dies entspricht einem gewährten Abschlag von 25%; 16.03% sind bedingt durch die dreijährige Sperrfrist steuerfrei. Die detaillierten Ausführungen hierzu finden sich auf S. 49 ff. des vorliegenden Vergütungsberichts.

### Vergütungen für die Dauer der Amtszeit

Die Generalversammlung genehmigt mit bindender Wirkung jährlich anlässlich der ordentlichen Generalversammlung den maximalen Gesamtbetrag der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung. Diese Periode, von Generalversammlung bis Generalversammlung, weicht von der vorgängig ausgewiesenen Zeitspanne für das Geschäftsjahr ab. Entsprechend werden nachfolgend die Gesamtbeträge an den Verwaltungsrat für die Zeitdauer der Amtsperioden dargestellt.



Amtsperiode	GV 2016 bis GV 2017	GV 2015 bis GV 2016	GV 2014 bis GV 2015
Anzahl Verwaltungsräte	6 <sup>1</sup>	6	6
Maximaler Gesamtbetrag der Vergütung an den Verwaltungsrat in CHF	765 000 <sup>2</sup>	765 000 <sup>3</sup>	702 655

<sup>1</sup> Vorbehältlich der Wahl aller beantragten Mitglieder des Verwaltungsrats an der Generalversammlung vom 12. April 2016.

<sup>2</sup> Vorbehältlich der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 12. April 2016.

<sup>3</sup> Genehmigt durch die Generalversammlung vom 26. März 2015.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016 die Wiederwahl von Rolf U. Sutter als Präsident, von Christoph Clavadetscher, Edgar Fluri, Dominik Sauter und Monika Walser als Mitglieder sowie die Neuwahl von Walter Lüthi als Mitglied in den Verwaltungsrat der ORIOR AG. Rolf Friedli stellt sich nach über zehn Jahren nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung. Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016 die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats von CHF 765 000 für die Dauer bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung.

#### **Aktienzuteilung an die Mitglieder des Verwaltungsrats**

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Mitgliedern des Verwaltungsrats 10 % des fixen Verwaltungsratshonorars in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurden den Mitgliedern des Verwaltungsrats keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

#### **Aktienangebot an die Mitglieder des Verwaltungsrats**

Im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms können den Mitgliedern des Verwaltungsrats, über die vereinbarte Vergütung hinaus, Aktien zu Vorzugspreisen angeboten werden (Angebot). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Übertragung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurden den Mitgliedern des Verwaltungsrats 2000 Aktien zu einem Ausgabewert von CHF 82 900 (CHF 41.45 je Aktie) verkauft. Die Übertragung erfolgte am 1. November 2015. Der Discount betrug 25 %.

#### **Optionsplan**

Es besteht kein Optionsplan.

#### **Zusätzliche Honorare und Vergütungen**

Es wurden im Geschäftsjahr 2015 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats ausbezahlt.

#### **Darlehen und Kredite**

Gemäss Artikel 20 der Statuten der Gesellschaft dürfen Darlehen und Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrats nur in begründeten Ausnahmefällen gewährt werden. Zudem darf die Gesamtsumme solcher Darlehen und Kredite CHF 200 000 pro Mitglied nicht überschreiten. Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Verwaltungs-

rats erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Verwaltungsrats oder diesen nahestehenden Personen in den Jahren 2014 und 2015 keine Darlehen, Kredite, Vorschüsse oder Sicherheiten gewährt.

#### **Vergütungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats**

Im Jahr 2015 wurden keine Vergütungen, Honorare oder sonstigen zusätzlichen Vergütungen an ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrats ausbezahlt. Keinem der ehemaligen Mitglieder wurden in den Jahren 2014 und 2015 Darlehen, Kredite, Vorschüsse oder Sicherheiten gewährt, und es sind auch keine solchen aus früheren Zeiten offen.

4

### **Grundsätze der Vergütung an das Management Board**

---

Die Vergütungselemente und deren Genehmigungsmechanismus sowie weitere im Zusammenhang mit der Vergütung an die Mitglieder des Management Board stehende Grundsätze sind in den Statuten der Gesellschaft geregelt.

#### **Zusammensetzung der Vergütung**

Die Mitglieder des Management Board erhalten für ihre Tätigkeit eine fixe jährliche Vergütung sowie eine variable Vergütung. Die fixe Vergütung an die Mitglieder des Management Board erfolgt in bar, und die variable Vergütung kann, muss aber nicht, teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden.

Für Tätigkeiten in Rechteinheiten, die durch die Gesellschaft direkt oder indirekt kontrolliert werden, sowie für Tätigkeiten, die in Ausübung der Funktion als Mitglied des Management Board wahrgenommen werden, dürfen die betreffenden Rechteinheiten an die Mitglieder des Management Board Vergütungen ausrichten, sofern diese Vergütungen durch die von der Generalversammlung genehmigten Beträge abgedeckt sind.

Den Mitgliedern des Management Board kann zusätzlich die Möglichkeit eingeräumt werden, gesperrte Aktien der Gesellschaft zum Marktwert (einschliesslich eines Abzugs, welcher die Veräusserungssperre und deren Dauer berücksichtigt) zu kaufen.

Ausserdem werden den Mitgliedern des Management Board Auslagen und Spesen ersetzt. Der Ersatz von Auslagen und die Ausrichtung von Spesen gelten nicht als Vergütung.

Die Gesellschaft kann zudem im gesetzlich zulässigen Rahmen Mitglieder des Management Board für entstandene Nachteile im Zusammenhang mit Verfahren, Prozessen oder Vergleichen, die mit ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft in Verbindung stehen, entschädigen sowie entsprechende Beträge bevorschussen und Versicherungen abschliessen. Solche Entschädigungen, Vorschüsse und Versicherungen gelten nicht als Vergütung.

#### **Variable Vergütung**

Die variable Vergütung für die Mitglieder des Management Board basiert auf qualitativen und quantitativen Zielen, beträgt maximal 50 % der Gesamtvergütung und kann teilweise in Aktien der Gesellschaft ausgerichtet werden. Der prozentuale Anteil der Aktienzuteilung wird vom Verwaltungsrat jährlich neu festgelegt. Die von quantitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt 60 bis 80 % der variablen Vergütung und berechnet sich aufgrund von Unternehmenskennzahlen wie Nettoerlös, EBITDA, Investitionen, Nettoumlaufvermögen oder Cash Flow. Die von qualitativen Zielen abhängige Entlohnung beträgt 20 bis 40 % der variablen Vergütung und basiert auf der Zielerreichung von vorgängig festgelegten individuellen Zielen in den Bereichen Strategie, Führung, Innovationsentwicklung oder Effizienz- und Prozessoptimierung. Die Gewichtungen

der verschiedenen Komponenten werden bei jeder Zielvereinbarung überprüft und situativ angepasst. Die Beurteilung des Zielerreichungsgrads für die Festsetzung der variablen Vergütungen erfolgt für den CEO auf Vorschlag des Nomination and Compensation Committee durch den Verwaltungsrat. Die Beurteilung des Zielerreichungsgrads für die Festsetzung der variablen Vergütungen für die weiteren Mitglieder des Management Board erfolgt auf Vorschlag des CEO durch das Nomination and Compensation Committee. Der Gesamtverwaltungsrat verabschiedet den Gesamtbetrag der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das abgelaufene Geschäftsjahr und legt diesen der Generalversammlung zur verbindlichen Genehmigung vor.

#### **Zusatzbetrag für neue Management Board-Mitglieder**

Für die Ernennung von neuen Management Board-Mitgliedern, welche nach der Genehmigung durch die Generalversammlung erfolgt, beträgt der Zusatzbetrag gemäss Artikel 29 Absatz 4 der Statuten der Gesellschaft pro neues Mitglied pro rata 120 % der höchsten fixen Vergütung, welche im Geschäftsjahr, das der letzten ordentlichen Generalversammlung vorangegangen ist, an ein Mitglied des Management Board ausgerichtet wurde. Aufgrund der statutarischen Regelung ist eine Genehmigung dieser zusätzlichen Vergütung durch die Generalversammlung nicht erforderlich.

### **5 Vergütungen an das Management Board**

Die Vergütungen an gegenwärtige Mitglieder des Management Board werden nach dem Accrual-Prinzip (Grundsatz der periodengerechten Abgrenzung des jeweiligen Geschäftsjahrs) ausgewiesen.

in CHF	Management Board exkl. CEO	Daniel Lutz (CEO)	Total Vergütungen 2015	Management Board exkl. CEO	Remo Hansen (CEO)	Total Vergütungen 2014
Vergütungen brutto fix	622 347	400 237	1 022 584	803 510	538 790	1 342 300
Vorsorge	89 082	42 626	131 708	112 240	46 205	158 445
Weitere Sozialabgaben	51 848	32 330	84 178	70 245	45 865	116 110
<b>Total Vergütungen fix</b>	<b>763 277</b>	<b>475 193</b>	<b>1 238 470<sup>1</sup></b>	<b>985 995</b>	<b>630 860</b>	<b>1 616 855</b>
Vergütungen brutto variabel	199 250	300 000	499 250	365 000	170 000	535 000
Weitere Sozialabgaben	16 177	24 358	40 535	30 000	13 975	43 975
<b>Total Vergütungen variabel</b>	<b>215 427</b>	<b>324 358</b>	<b>539 785<sup>2</sup></b>	<b>395 000</b>	<b>183 975</b>	<b>578 975</b>
<b>Total Gesamtvergütung</b>	<b>978 704</b>	<b>799 551</b>	<b>1 778 255</b>	<b>1 380 995</b>	<b>814 835</b>	<b>2 195 830</b>

<sup>1</sup> Die Gesamtvergütung fix an die Mitglieder des Management Board beinhalten die im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms gewährten Abschläge in der Höhe von Total CHF 62 190. Dies entspricht einem gewährten Abschlag von 25%; 16.03% sind bedingt durch die dreijährige Sperrfrist steuerfrei. Die detaillierten Ausführungen hierzu finden sich auf S. 49 ff. des vorliegenden Vergütungsberichts.

<sup>2</sup> Vorbehältlich der Genehmigung des Gesamtbetrags der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board durch die Generalversammlung vom 12. April 2016.

Für das Management Board und weitere Kadermitglieder besteht eine Kader-Pensionskassenregelung. Zusätzlich steht den Mitgliedern des Management Board und weiteren Kadermitgliedern ein Geschäftsauto, mit Auflagen für den Privatgebrauch, zur Verfügung. Darüber hinaus werden keine weiteren Sachleistungen vergütet.

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 12. April 2016 die Genehmigung des Gesamtbetrags der variablen Vergütungen an die Mitglieder des Management Board für das Geschäftsjahr 2015 von CHF 539 785 sowie die Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der fixen Vergütungen für das Geschäftsjahr 2017 von CHF 1 395 000.

### **Aktienzuteilung an die Mitglieder des Management Board**

Im Rahmen der Zuteilungs- und Aktienkaufvereinbarung können den Mitgliedern des Management Board bis zu 30 % der individuellen variablen Vergütung in Aktien ausbezahlt werden (Zuteilung). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurden den Mitgliedern des Management Board keine Aktien zugeteilt. Die Entlohnung erfolgte vollumfänglich in bar.

### **Aktienangebot an die Mitglieder des Management Board**

Im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms können den Mitgliedern des Management Board, über die vereinbarte Vergütung hinaus, Aktien zu Vorzugspreisen angeboten werden (Angebot). Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Übertragung einer Sperrfrist von drei Jahren.

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurden den Mitgliedern des Management Board 4500 Aktien zu einem Ausgabewert von CHF 186 525 (CHF 41.45 je Aktie) verkauft. Die Übertragung erfolgte am 1. November 2015. Der Discount betrug 25 %.

### **Optionsplan**

Es besteht kein Optionsplan.

### **Zusätzliche Honorare und Vergütungen**

Es wurden im Geschäftsjahr 2015 keine zusätzlichen Honorare und Vergütungen an Mitglieder des Management Board ausbezahlt.

### **Darlehen und Kredite**

Gemäss Artikel 20 der Statuten der Gesellschaft dürfen Darlehen und Kredite an Mitglieder des Management Board nur in begründeten Ausnahmefällen gewährt werden. Zudem darf die Gesamtsumme solcher Darlehen und Kredite CHF 200 000 pro Mitglied nicht überschreiten. Die etwaige Vergabe von Darlehen an Mitglieder des Management Board erfolgt zu üblichen Marktkonditionen. Die ORIOR Gruppe hat den Mitgliedern des Management Board oder diesen nahestehenden Personen in den Geschäftsjahren 2014 und 2015 keine Darlehen, Kredite, Vorschüsse oder Sicherheiten gewährt.

### **Vertragsverhältnisse Management Board-Mitglieder**

Gemäss Artikel 22 der Statuten der Gesellschaft können Verträge mit Mitgliedern des Management Board befristet oder unbefristet ausgestaltet sein. Die maximale Dauer von befristeten Verträgen beträgt ein Jahr. Die Kündigungsfrist von unbefristeten Verträgen beträgt maximal ein Jahr.

### **Vergütungen an ehemalige Mitglieder des Management Board**

Im Jahr 2015 wurden vertragsrechtlich geschuldete Vergütungen in der Höhe von CHF 285 665 an ein ehemaliges Mitglied des Management Board ausbezahlt. Die Auszahlung erfolgte in bar. Darüber hinaus wurden keine zusätzlichen Honorare oder Vergütungen an ehemalige Mitglieder des Management Board entrichtet. Keinem der

ehemaligen Mitglieder wurde in den Jahren 2014 und 2015 Darlehen, Kredite, Vorschüsse oder Sicherheiten gewährt, und es sind auch keine solchen aus früheren Zeiten offen.

## 6 Aktienbesitz Führungsorgane

Per 31. Dezember 2015 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board folgende Anzahl Aktien:

Name und Funktion	Anzahl frei verfügbare Aktien per 31.12.2015	Anzahl gesperrte Aktien per 31.12.2015 <sup>1</sup>	Total Anzahl Aktien per 31.12.2015	in %	Total Anzahl Aktien per 31.12.2014
<b>Rolf U. Sutter</b> Präsident des Verwaltungsrats	199 300	500	199 800 <sup>2</sup>	3.37 %	199 300
<b>Rolf Friedli</b> Vizepräsident des Verwaltungsrats	0	500	500	0.01 %	0
<b>Christoph Clavadetscher</b> Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	0	10 000	0.17 %	10 000
<b>Edgar Fluri</b> Mitglied des Verwaltungsrats	4 500	500	5 000	0.08 %	4 500
<b>Dominik Sauter</b> Mitglied des Verwaltungsrats	550	0	550	0.01 %	550
<b>Monika Walser</b> Mitglied des Verwaltungsrats	200	500	700	0.01 %	200
<b>Daniel Lutz</b> CEO ORIOR Gruppe	0	2 000	2 000	0.03 %	n/a
<b>Ricarda Demarmels</b> CFO ORIOR Gruppe	0	1 500	1 500	0.03 %	n/a
<b>Bruno de Gennaro</b> Leiter Segment Convenience	92 075	1 000	93 075	1.57 %	92 075
<b>Hélène Weber-Dubi</b> <sup>3</sup> CFO ORIOR Gruppe	n/a	n/a	n/a	n/a	85 830
<b>Total</b>	<b>306 625</b>	<b>6 500</b>	<b>313 125</b>	<b>5.28 %</b>	<b>392 455</b>
Total ORIOR-Aktien			5 925 000	100.00 %	5 925 000

<sup>1</sup> Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board wurde im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms die Möglichkeit eingeräumt, per 1. November 2015 Aktien zu einem Vorzugspreis zu kaufen. Der Kaufpreis je Aktie von CHF 41.45 entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der vorangegangenen sechs Monate (1. April 2015 bis 30. September 2015) einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25% (16.03% steuerfrei). Die im Rahmen dieses Angebots gekauften 6 500 Aktien sind bis 31. Oktober 2018 gesperrt.

<sup>2</sup> Alleine und in Gruppe gehalten (vgl. Corporate Governance-Bericht S. 16).

<sup>3</sup> Rücktritt als CFO und Mitglied des Management Board per 31. März 2015.

Den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board stehen beim Kauf von Aktien ausserhalb des Aktienkaufangebots keine Sonderrechte zu.

## 7 Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramm

Am 21. September 2011 verabschiedete der Verwaltungsrat der ORIOR einen Aktienplan für Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Dieser Aktienplan trat am 3. Januar 2012 in Kraft.

Die Verantwortung und die Definition des Mitarbeiteraktienplans sowie die Festlegung der Angebotsfristen, der Aktienangebote und der Sperrfristen obliegen dem Verwaltungsrat. Er kann die Verwaltung des Plans an ein von ihm bestimmtes Plankomitee von zwei oder mehr Personen delegieren.

Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden können unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen bzw. dem Verwaltungsrat jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Der Verwaltungsrat legt die zwei-monatige Bezugsfrist sowie die Bezugsrechte der einzelnen Teilnehmenden jährlich im Rahmen des vorliegenden Plans fest. Die Anzahl der jeder oder jedem Teilnehmenden angebotenen Aktien liegt im Ermessen des Verwaltungsrats.

Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhungen geschaffen werden. Die Höchstzahl der im Rahmen dieses oder eines ähnlichen Plans auszugebenden Aktien darf 3 % des Aktienkapitals von ORIOR nicht übersteigen. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, die Höchstzahl der im Rahmen des Plans auszugebenden Aktien nach seinem Ermessen anzupassen.

Der Aktienpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate, vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist, einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen.

Im Berichtsjahr wurden im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms einem Kreis von 41 Mitarbeitenden gesamthaft 20 240 Aktien verkauft. Nachfolgende Übersicht zeigt die Anzahl der im Rahmen des Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramms ausgegebenen Aktien, deren Ausgabedatum, den gewährten Discount sowie die zugehörige Sperrfrist seit Inkrafttreten des Plans:

Jahr	Anzahl teilnehmende Mitarbeitende	Anzahl Aktien	Ausgabedatum/ Übertragung	Gewährter Discount	Ablauf der Sperrfrist
2012	9	4 150	3. Januar 2012	25 %	2. Januar 2015
2013	44	12 480	2. April 2013	25 %	1. April 2016
2014	–	–	–	–	–
2015	41	20 240	1. November 2015	25 %	31. Oktober 2018
<b>Total</b>		<b>36 870</b>			

### Aktienkaufvereinbarung für Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board

Die Mitglieder des Verwaltungsrats und des Management Board können mittels der Aktienkaufvereinbarung die Möglichkeit erhalten, zusätzlich zu den restlichen Vergütungen eine durch den Verwaltungsrat bestimmte Anzahl ORIOR-Aktien zum Vorzugspreis zu kaufen (Aktienangebot). Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den vorgenannten Discount im Falle ausserordentlicher Leistungen zu erhöhen. Bei der Aktienkaufvereinbarung beginnt ab dem Datum des Aktienangebots eine zwei-monatige

Angebotsfrist. Die Aktien unterliegen ab dem Zeitpunkt der Zuteilung einer Sperrfrist von drei Jahren. Tritt die oder der Teilnehmende innerhalb der dreijährigen Sperrfrist aus dem Unternehmen aus, entscheidet der Verwaltungsrat über die Fortführung oder Auflösung der Sperrfrist. Es besteht zudem eine Call-Option; die Aktien können von ORIOR zum Ausgabepreis zurückgekauft werden.

Zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. Dezember 2015 wurde den Mitgliedern des Verwaltungsrats und des Management Board über das vorhergehend erläuterte Mitarbeiter-Aktienbeteiligungsprogramm 6500 Aktien verkauft.

#### **Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board**

Etwaige weitere Transaktionen mit Mitgliedern des Verwaltungsrats oder des Management Board erfolgen zu üblichen Marktkonditionen.

#### **Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen**

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, «ORIOR Fonds de prévoyance» und «ORIOR Fonds de prévoyance complémentaire», werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet. Sämtliche der ORIOR bekannte Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgten zu marktüblichen Bedingungen wie unter unabhängigen Dritten.



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, 23. Februar 2016

### **Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts**

Wir haben den Vergütungsbericht der Orior AG für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14–16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) auf den Seiten 44 bis 49 des Vergütungsberichts.

#### **Verantwortung des Verwaltungsrates**

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der VegüV verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

#### **Verantwortung des Prüfers**

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.





**Prüfungsurteil**

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Orior AG für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

Ernst & Young AG

Martin Groll  
Zugelassener Revisionsexperte  
(Leitender Revisor)

Gianni Trog  
Zugelassener Revisionsexperte

# Corporate Responsibility

Nachhaltigkeit – wir nennen es «Die ORIOR Verantwortung» – ist für uns die Grundlage für Excellence in Food, eine Chance zur Differenzierung und das Entstehen für morgen. Wir übernehmen Verantwortung entlang der gesamten Wertschöpfungskette, und wir verbessern uns permanent und gleichgewichtig mit Blick auf das ökonomische, das ökologische und das soziale Umfeld. Nachhaltigkeit ist für uns integraler Bestandteil unserer Tätigkeit und entsprechend präsent in allem, was wir tun und wer wir sind.

## Die ORIOR Verantwortung

Nachhaltigkeit ist integrierter Bestandteil unserer Tätigkeit.  
Nachhaltigkeit ist Grundlage für Excellence in Food.  
Nachhaltigkeit ist Chance zur Differenzierung.  
Nachhaltigkeit ist Entstehen für morgen.  
Nachhaltigkeit ist gelebter Respekt.  
Nachhaltigkeit ist die Zukunft.  
Nachhaltigkeit bedeutet  
verantwortlich sein  
und handeln.

### 1 Einbettung in unsere Organisation

Unseren Beitrag messen wir an Fortschritten. Jährliche Zielsetzungen werden laufend überprüft und entsprechende Massnahmen abgeleitet. Die permanenten Wertsteigerungsaktivitäten fokussieren auf folgende vier Kernthemen:

- 1 Nachhaltige Beschaffung: ORIOR ist stolz auf die lückenlose Beschaffungskette; alle verwendeten Hauptrohstoffe können bis zur Basis zurückverfolgt werden. Das Augenmerk wird bei der Beschaffung auf nachhaltige Rohstoffe gerichtet; der Respekt gegenüber der Natur und dem Tier gilt dabei als selbstverständlich.
- 2 Schonung der Ressourcen: ORIOR ist sich ihres ökologischen Fussabdrucks bewusst. Der bedachte Umgang mit den Ressourcen ist ein erklärtes Ziel und wird in sämtlichen Kompetenzzentren mit grosser Priorität behandelt. Seit Jahren wird an der weiteren Verbesserung der Energieintensität und der Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen gearbeitet. ORIOR verbessert permanent ihre Produktionsabläufe, um die Lebensmittel- und Prozessabfälle weiter zu reduzieren.
- 3 Ernährung und Gesundheit: ORIOR hat den Anspruch, schmackhafte und gesunde Produkte herzustellen. Die Produkte werden sowohl aus ernährungsphysiologischer wie auch aus kulinarischer Sicht stetig verbessert, und es werden neue Produkte für Menschen mit Lebensmittelunverträglichkeiten oder Diäten entwickelt. ORIOR setzt in allen Produktkategorien auf beste Qualität, die meist deutlich über den lebensmittelrechtlichen und gesetzlichen Vorschriften liegt.
- 4 Förderung der Mitarbeitenden: Kompetente und unternehmerisch handelnde Mitarbeitende zählen zu den grossen Stärken von ORIOR. Sie sind es, die ORIOR zu dem Unternehmen gemacht haben, das es heute ist, und sie schaffen mit ihrer Handwerkskunst und ihrem unternehmerischen Handeln die Grundlagen für den künftigen Erfolg. Um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, werden Mitarbeitende auf allen Stufen gefördert und gefordert.

«Wir beschaffen nachhaltige Rohstoffe,  
wir produzieren ressourcenschonend,  
wir entwickeln natürlichere und gesündere  
Rezepturen, die unseren Kunden einen Wettbe-  
werbsvorteil und unseren Konsumentinnen und  
Konsumenten besten und verantwortungsvollen  
Genuss bieten, und wir fördern und schulen  
unsere Mitarbeitenden.»

## 2 Nachhaltige Beschaffung

Excellence in Food basiert nicht nur auf unserer Handwerkskunst und, damit verbunden, auf unseren Rezepturen und Produktionsprozessen, sondern insbesondere auch auf den verwendeten Rohstoffen. Die Nachfrage nach Produkten aus lokalen Rohstoffen steigt stetig. Konsumentinnen und Konsumenten sind zunehmend sensibilisiert für ökologische und sozial verträgliche Herstellungsweisen. Das Angebot an regionalen Produkten bauen wir daher laufend aus. Bei importierten Rohstoffen gewährleisten wir die Qualität und Nachhaltigkeit durch strengste Kontrollen und Standards. Der Respekt gegenüber der Natur und dem Tier gilt bei der Beschaffung der Rohstoffe als selbstverständliches Kriterium.

Konsumentinnen und Konsumenten informieren sich zunehmend über Herkunft und Zusammensetzung von Produkten. Deshalb pflegt ORIOR höchste Transparenz in der Produktbezeichnung und dem Anbringen von Produktinformationen. Die Kennzeichnung der Produkte mittels Zertifikaten zur Gewährleistung der Herkunft und der Herstellungsmethoden sowie zur Sicherstellung der Qualität ist unerlässlich. Die Kunden orientieren sich an diesen Zertifikaten und entscheiden auf dieser Basis. ORIOR bezieht und verarbeitet deswegen eine breite Palette von Produkten mit solchen Zertifikaten.

Wo immer möglich und verfügbar, kaufen die Kompetenzzentren von ORIOR die verwendeten Rohstoffe aus regionaler oder lokaler Produktion. So wurden beispielsweise im Berichtsjahr erneut über zwei Drittel des verarbeiteten Schweine- und Rindfleischs aus Schweizer Produktion bezogen. Grundsätzlich würde ORIOR gerne noch mehr Schweizer Fleisch verarbeiten, doch die Verfügbarkeiten sind begrenzt, insbesondere bei Rind- und Geflügelfleisch. Um dem entgegenzuwirken, setzt sich ORIOR für Partnerschaften mit ausländischen Rohstoffanbietern ein, die zu Schweizer Standards produzieren. Das Projekt BTS (Besonders Tierfreundliche Stallhaltung) wurde von Fredag erfolgreich ins Leben gerufen, um Partner zu finden, die bereit sind, ihre Geflügelzucht nach den eidgenössischen Tierschutzvorschriften zu richten und die hohen Schweizer Standards von BTS zu garantieren. Begleitet und kontrolliert wird das Projekt vom Schweizer Tierschutz (STS).

Rohstoffe, die wir aus dem Ausland beziehen, unterliegen einer besonderen Kontrolle. Wenn immer möglich schaffen wir im Rahmen einer Partnerschaft zu den Produzenten vor Ort eine Bindung und können so auf die Standards Einfluss

### BEISPIEL BESCHAFFUNG AUS DER REGION



Das auf Tradition und Handwerk ausgerichtete Segment ORIOR Refinement verarbeitet mehrheitlich Rohstoffe aus Schweizer Produktion. So kauft beispielsweise Albert Spiess alle hierzulande verfügbaren Rinderstotzen für die Herstellung von Bündnerfleisch. Für die Marken «Rapelli» und «Ticinella» wird mit Ausnahme eines einzigen Produkts nur Schweizer Schweine- und Rindfleisch verwendet, und für viele Produkte bezieht Rapelli auch Gewürze und Kräuter aus dem Tessin. Möfag stärkte die Marke «Fürstenländer Spezialitäten» weiter und unterstrich mit vielen neuen Rezepturen aus der lokalen Küche ihr Bekenntnis zur Region.

nehmen. Um die Nachhaltigkeit sowie die Qualität sicherzustellen, unterziehen wir alle unsere Lieferanten regelmässigen Audits. Das Nichterreichen oder Nichteinhalten unserer strengen Vorgaben hat unmittelbare Verwarnungen für die Lieferanten zur Folge und muss innert Kürze behoben werden. Andernfalls wird der Bezug von diesen Anbietern eingestellt.

### 3 Schonung der Ressourcen

Der bewusste Umgang mit Ressourcen ist für ORIOR Teil der Firmenkultur. Achtsamkeit in Sachen Energieverbrauch und ständiges Arbeiten an der weiteren Reduktion von Emissionen und von Lebensmittel- und Prozessabfällen ist ein erklärtes Ziel von ORIOR.

#### BEISPIEL WWF-AUSZEICHNUNG FÜR DAS ENGAGEMENT VON RAPELLI IM BEREICH UMWELTSCHUTZ



Rapelli erhielt im Jahr 2015 die WWF-Auszeichnung «Il sole sul tetto» für ihr exemplarisches Engagement in den Bereichen Umweltschutz und Nachhaltigkeit. Herausgehoben wurden unter anderem die Investition in neue, verbesserte und energie-sparende Anlagen, die Optimierung der Betriebsparameter der Produktion, die generelle Reduzierung des Stromverbrauchs für Beleuchtung und Klimatisierung sowie der Austausch von fossilen Brennstoffen wie Heizöl und Gas. Wir sind stolz auf diese Anerkennung des WWF und werden auch weiterhin in allen ORIOR-Kompetenzzentren laufend Massnahmen einleiten, Projekte lancieren und Investitionen sprechen, um unsere Verantwortung wahrzunehmen und letztlich auch, um unser langfristiges, nachhaltiges Bestehen zu sichern.

Um eine professionelle Umsetzung von Klimaschutzmassnahmen zu garantieren, arbeiten sämtliche Kompetenzzentren von ORIOR mit der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) zusammen. Die Dienstleistungsplattform für Unternehmen EnAW unterstützt Industriebetriebe bei der Reduktion ihrer CO<sub>2</sub>-Emissionen und bei der Steigerung der Energieeffizienz. Mit dem freiwilligen Beitritt zum Programm der EnAW bekennt sich ORIOR zu diesen Zielen. Die entsprechenden Zielvereinbarungen sind vom Bund auditiert. Alle Massnahmen werden betriebspezifisch formuliert und folgen dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Zudem werden alle neuen Investitionen auf ihre Auswirkungen auf die CO<sub>2</sub>-Bilanz überprüft.

ORIOR setzt sich stark für die Reduktion von Lebensmittelabfällen ein und ist Mitglied des Branchenzusammenschlusses «United Against Food Waste». Dieser Verein wurde 2013 gegründet und verfolgt das Ziel, Lebensmittelverluste in der Schweiz bis 2020 zu halbieren. Die Kompetenzzentren der ORIOR AG optimieren seit Jahren die Produktionsprozesse und die Logistik weiter, um die Abfallmenge zu verringern. Schliesslich verdienen Produktionsabfälle nicht nur aus moralischer Sicht, sondern auch aus Kosteneffizienzgründen entsprechend hohe Aufmerksamkeit. Trotz grossen Bemühungen lassen sich Lebensmittelabfälle nicht ganz vermeiden; aufgrund von beschädigten Verpackungen, kurzen Mindesthaltbarkeitszeiten, Überproduktion usw. können bestimmte Produkte nicht mehr

über normale Verkaufswege auf den Markt gebracht werden. In diesen Fällen suchen wir gemeinsam mit Partnern Lösungen, um die noch einwandfreien Lebensmittel sinnvoll abzusetzen. So arbeiten beispielsweise sämtliche ORIOR-Betriebe mit Partnern wie «Tischlein deck dich» und «Schweizer Tafel» zusammen. Diese beiden Organisationen sammeln Lebensmittel und verteilen sie an bedürftige Menschen in der Schweiz. Was dann noch übrig ist, wird für Tierfutter oder in der Biogasherstellung weiterverwertet.

### 4 Ernährung und Gesundheit

ORIOR hat den Anspruch, schmackhafte und gesunde Produkte herzustellen. Die Produkte werden sowohl aus ernährungsphysiologischer wie auch aus kulinarischer Sicht permanent weiterverbessert. Zudem werden ständig neue Produkte für Menschen mit Lebensmittelunverträglichkeiten oder Diäten entwickelt. Denn wenn es um Qualität und Sicherheit von Lebensmitteln geht, haben die Kunden und auch die Konsumenten

tinnen und Konsumenten berechtigterweise sehr hohe Anforderungen. Das Engagement von ORIOR in diesem Bereich geht deutlich über die lebensmittelrechtlichen und anderweitigen gesetzlichen Vorschriften hinaus. ORIOR verfügt über klare Prozesse der Qualitätssicherung und hält diese rigoros ein. Sichergestellt werden sie durch interne und externe Audits.

Rezepturen und Herstellungsprozesse werden in allen Kompetenzzentren fortwährend optimiert. Einerseits liegt dabei das Augenmerk auf dem Erhalten von Vitaminen und Nährstoffen, andererseits wird die Zugabe von Salz und Fett reduziert. Ausserdem wird auf künstliche Zusatzstoffe und Geschmacksverstärker – und zwar bei fast allen ORIOR Produkten – wo möglich ganz verzichtet. Laufende Investitionen in Anlagen und Prozesse ermöglichen die Herstellung und Neuentwicklung von hochwertigen Produkten, die ernährungsphysiologischen Ansprüchen gerecht werden und überdies kulinarisch überzeugen. ORIOR verfügt zudem über eine etablierte Kompetenz, wenn es um die Herstellung von Produkten für Menschen mit speziellen Ernährungsanforderungen geht – zum Beispiel das Wellness-Sortiment von Möfag, das Care-Sortiment von ORIOR Convenience oder die Frisch-Pasta-Spezialitäten ohne Gluten und Laktose von Pastinella.

Sämtliche ORIOR-Produktionsbetriebe entsprechen oder übertreffen die Standards für Lebensmittelsicherheit in der Nahrungsmittelproduktion von International Featured Standards (IFS) oder der Food Safety System Certification (FSSC) 22000. Diese Standards werden periodisch von einer externen akkreditierten Zertifizierungsstelle überprüft.

Kontrolliert wird auch die Qualität der Prozesse im Rahmen von zusätzlichen Standards und Labels wie zum Beispiel «Suisse Garantie», «Bio Suisse Knospe», «IP-Suisse / Terra Suisse», «Sedex Members Ethical Trade Audit» (SMETA), «Aus der Region. Für die Region.», «Schweizer Allergie-Gütesiegel» (Zertifizierung aha!) oder «Marine Stewardship Council» (MSC). Insgesamt wurden in den ORIOR-Kompetenzzentren rund 30 externe Audits von Zertifizierungsorganisationen durchgeführt und erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus überwacht und kontrolliert ORIOR bestimmte Prozesse der Gruppengesellschaften durch interne Audits. Dies gewährleistet die kontinuierliche Verbesserung der Abläufe sowohl in qualitätstechnischer wie auch in ökonomischer Hinsicht.

Die Lieferanten von ORIOR werden ebenfalls durch regelmässige Überprüfungen auf die Einhaltung der vorgegebenen Standards kontrolliert. Dabei werden neben der Qualität auch Aspekte wie Mengengenauigkeit, Termintreue, Zusammenarbeit und Service sowie die Einhaltung von Umweltstandards bewertet. Der überwiegende Teil der Lieferanten erzielt jeweils eine gute bis sehr gute Beurteilung. Lieferanten, die dieses Ziel verfehlen, müssen umgehend Verbesserungsmaßnahmen einleiten und werden nach einer kurzen Frist erneut kontrolliert. Bei Unsicherheiten müssen Lieferanten bereits vor Aufnahme in den Lieferantenpool ein Zulassungsverfahren mit Blick auf Ökologie und Nachhaltigkeit durchlaufen und bestehen.

**BEISPIEL**  
**FRISCHE, QUALITÄT  
UND GENUSS**



In den Kompetenzzentren des ORIOR-Segments Convenience regieren die Frische und der Pioniergeist. Nur dank permanentem Arbeiten an den Rezepturen und Investitionen in neue Herstellverfahren gelingt es immer wieder, die Produkte noch genussvoller zu machen und auch aus ernährungstechnischer Sicht noch weiter zu verbessern. Im Zentrum stehen dabei das Erhalten von Vitaminen und Mineralstoffen, das Reduzieren von Salz, Zucker und Fett sowie das komplette Verzicht auf Geschmacksverstärker und künstliche Zusatzstoffe bei nahezu allen ORIOR-Produkten.

## 5 Förderung der Mitarbeitenden

Kompetente und unternehmerisch handelnde Mitarbeitende zählen zu den grossen Stärken von ORIOR. Sie sind es, die ORIOR zu dem Unternehmen gemacht haben, das es heute ist. Und sie legen mit ihrer Handwerkskunst und ihrem täglichen unternehmerischen Handeln die Grundlagen für den künftigen Erfolg. Um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, werden Mitarbeitende auf allen Stufen gefördert und gefordert.

Die Motivation und die Weiterentwicklung aller Mitarbeitenden sind für ORIOR ein grosses Anliegen. Die ORIOR Gruppe beschäftigte 2015 durchschnittlich 1228 Personen, rund 15 davon Lernende in den Berufen Fleischfachmann/fachfrau, Logistiker/in und kaufmännische/r Angestellte/r. Hinzu kamen wie jedes Jahr Hunderte von befristeten Arbeitsstellen, um Spitzenzeiten – vor allem rund um das Weihnachtsgeschäft – abzudecken. In allen Betrieben der ORIOR Gruppe gelten festgelegte Mindestlöhne.



Im Rahmen der Strategie ORIOR 2020 wurden diverse Massnahmen und Projekte im Bereich der Mitarbeitenden bestimmt. Ein Aktienbeteiligungsprogramm für Mitarbeitende räumt Schlüsselpersonen die Möglichkeit ein, sich zu Vorzugspreisen an der Firma zu beteiligen. Zudem hat sich ORIOR vorgenommen, bestehende Mitarbeitende mit Potenzial in einem systematischen Talentmanagement gezielter zu fördern. Für das Jahr 2016 ist darüber hinaus geplant, ein neues Schulungsangebot für Kader- und Schlüsselmitarbeitende zu lancieren. Die Schwerpunkte werden dabei auf die Themen Leadership, Strategieumsetzung und Change Management sowie Personal Effectiveness gesetzt.

ORIOR setzt auf eine kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden durch gemeinsame Zielsetzungen, Leistungsbeurteilungen und ein grosses Aus- und Weiterbildungsprogramm. Einerseits stellt jedes Kompetenzzentrum die fachspezifische Aus- und Weiterbildung sicher, andererseits steht den Kaderangehörigen und Schlüsselpersonen das entsprechende gruppeninterne Angebot offen. Zusätzlich wird das Potenzial von Mitarbeitenden individuell gefördert. Für 2016 ist deshalb die Lancierung eines neuen Schulungsangebots geplant, mit Schwerpunkten auf den Themen Leadership, Strategieumsetzung und Change Management sowie Personal Effectiveness.

ORIOR bietet ihren Mitarbeitenden ein sicheres, gesundes Arbeitsumfeld. Darüber hinaus investiert ORIOR in Verbesserungsmassnahmen sowie in die Schulung der Mitarbeitenden hinsichtlich der Arbeitssicherheit. Dazu werden in periodischen Abständen externe Sicherheitsexperten beigezogen, um Verbesserungspotenzial zu eruieren.

**«Wir fördern Vielfalt und Engagement,  
unterstützen lebenslanges Lernen und Weiter-  
entwickeln, bieten ein attraktives Arbeitsumfeld  
und gewährleisten Arbeitssicherheit.»**







**ORIOR GRUPPE**  
**FINANZBERICHT 2015**

---

## Kommentar zum Finanzbericht

Die ORIOR Gruppe hat sich im Jahr 2015 in einem äusserst anspruchsvollen Umfeld gut behauptet. Trotz Umsatzrückgang konnten die operativen Ergebniszahlen und Margen verbessert, der operative Cash Flow deutlich gesteigert und die Bilanz erneut gestärkt werden. Damit bestätigt ORIOR den erfolgreichen Start ins neue Kapitel «ORIOR 2020» und schafft – einem starken Finanzprofil verpflichtet – die Grundlagen für zukünftiges Wachstum und eine weiterhin attraktive Dividendenpolitik.

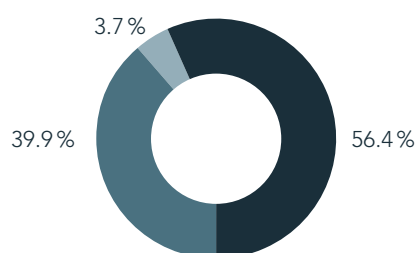
RICARDA DEMARMELS  
 CFO ORIOR GRUPPE

### FINANZIELLES ZIELSYSTEM ZUR UNTERMAUERUNG DER STETIGEN WERTSTEIGERUNG

Wir haben uns im Rahmen der Strategie ORIOR 2020 viel vorgenommen. Wir werden Prioritäten setzen und konzentriert und verantwortungsvoll handeln. Zu einer erfolgreichen Umsetzung der Strategie gehört eine konsequente Umsetzung des finanziellen Zielsystems. Wir steigern unsere Leistungsfähigkeit und Effizienz, damit wir noch mehr in Innovation, in unsere Marken und Marketing investieren können, um so letztlich langfristig und nachhaltig zu wachsen und Wert zu schaffen.

ORIOR konzentriert sich auf attraktive Nischenmärkte, und wir stärken das Portfolio, indem wir intensiv an den Kategorien und am Produktemix arbeiten und uns kontinuierlich auf margenstarke und wachsende Nischen ausrichten. Wir arbeiten mit hohem Kostenbewusstsein und messen und verbessern uns jeden Tag. Das tun wir sowohl mit Blick auf Profitabilität als auch auf Kapitaleffizienz. Damit erreichen wir eine stetige Wertsteigerung für unsere Stakeholder.

AUFTEILUNG NACH SEGMENTEN  
 UMSATZ IN %



■ ORIOR Refinement ■ ORIOR Convenience  
 ■ ORIOR Corporate und Export

### Umsatzentwicklung

2015 war ein äusserst anspruchsvolles Jahr für den Schweizer Detailhandel und die Gastronomie. Die Aufhebung des EUR/CHF-Mindestkurses am 15. Januar 2015 und die damit verbundenen starken Preisnachlässe, weiter steigender Einkaufstourismus, Minusteuerung und verhaltene Konsumentenstimmung prägten das Bild. Die ORIOR Gruppe erreichte 2015 einen Nettoumsatz von CHF 500.1 Mio., was einem Rückgang von 4.1% bzw. 3.6% zu konstanten Wechselkursen entspricht (Vorjahr CHF 521.6 Mio.). Primäre Treiber waren die rückläufigen Schweizer Detailhandels- und Gastronomiemärkte, mit überproportionalem Rückgang in den Grenz- und Tourismusregionen. Die Schärfung des Produktportfolios und die konsequente Ausrichtung auf nachhaltiges und profitables Wachstum haben ebenfalls zum Umsatzrückgang beigetragen; sie bilden eine wichtige Investition in zukünftiges Wachstum und Margen.

Das Segment Convenience erzielte in der Berichtsperiode einen Nettoumsatz von CHF 202.7 Mio., was einem Rückgang von 2.1% entspricht (Vorjahr CHF 207.0 Mio.). Primäre Treiber waren die Gesamtmarktentwicklung in der Gastronomie und der Wettbewerbsdruck ausländischer Frisch-Pasta-Anbieter sowie die laufende Portfoliobereinigung. Die Kategorien vegetarische und vegane Konzepte, gluten- und laktosefreie Produkte sowie Frisch-Menüs weisen weiterhin ein starkes Wachstum aus.

Das Segment Refinement erzielte in der Berichtsperiode einen Nettoumsatz von CHF 298.5 Mio., was einem Rückgang von 5.6% entspricht (Vorjahr CHF 316.3 Mio.). Primäre Treiber waren die Minusteuerung aufgrund tiefer Fleischpreise und der konsequente Fokus auf Margen und Produktemix. Wachstumstreiber waren die Marken «Rapelli» und «Ticinella» sowie die erfolgreiche Neulancierung der Marke «Albert Spiess». Ebenso haben ein starkes Meat-Chips-Sortiment sowie Grill-Spezialitäten und Limited-Edition-Konzepte am Markt überzeugt und positiv zum Resultat beigetragen.

Das Segment Corporate und Export erzielte in der Berichtsperiode einen Rückgang von 17.8% auf CHF 21.3 Mio. (Vorjahr CHF 26.0 Mio.). Zu konstanten Wechselkursen und bereinigt um die Dekonsolidierung von Lineafresca im Jahr 2014 konnte trotz anspruchsvollem Exportumfeld ein Wachstum des Nettoumsatzes von 2.9% erzielt werden.

### Ergebnis

Die Bruttomarge lag mit 39.5% des Nettoumsatzes 156 Basispunkte über dem Vorjahr. Diese Verbesserung ist im

Wesentlichen den tieferen Rohstoffkosten und dem Fokus auf Margen und Produktemix zuzuschreiben. Als Folge dieser Entwicklung und dank hoher Kostendisziplin und Arbeiten an der operativen Effizienz steigerte ORIOR den EBITDA auf CHF 48.7 Mio. (Vorjahr CHF 48.0 Mio.), verbunden mit einer Margenverbesserung von 52 Basispunkten auf 9.7%. In der Konsequenz und dank leicht tieferen Abschreibungen nahm das operative Ergebnis (EBIT) um 4.1% auf CHF 33.8 Mio. zu (Vorjahr CHF 32.5 Mio.), die EBIT-Marge erhöhte sich um 54 Basispunkte auf 6.8%.

Negative Wechselkurseffekte aus Neubewertung von Bilanzpositionen in Fremdwährung von netto CHF 0.8 Mio. belasten das Finanzergebnis im Berichtsjahr. Um diese Wechselkurseffekte bereinigt, nahm der Gewinn vor Steuern um 6.8% auf CHF 32.1 Mio. zu (Vorjahr CHF 30.1 Mio.), verbunden mit einer Margenverbesserung von 66 Basispunkten auf 6.4%.

Die Ertragssteuern beliefen sich in der Berichtsperiode auf CHF 5.8 Mio. gegenüber CHF 3.4 Mio. im Vorjahr, welches durch positive Einmaleffekte gezeichnet war. Um die Wechselkurseffekte bereinigt, nahm der Reingewinn aufgrund der genannten Einmaleffekte im Vorjahr um 1.4% auf CHF 26.3 Mio. ab (Vorjahr CHF 26.7 Mio.). Die Reingewinnmarge erhöhte sich im Zuge der operativen Margenverbesserung um 15 Basispunkte auf 5.3%.

### Cash Flow und Bilanz

Der operative Cash Flow der ORIOR Gruppe betrug in der Berichtsperiode CHF 41.7 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von 45.6% und einer Cash Conversion von 86% des EBITDA. Die durchschnittliche Cash Conversion seit Börsengang 2010 liegt bei 69%. Die Nettoverschuldung reduzierte sich um CHF 19.6 Mio. auf CHF 50.4 Mio., und damit sank der Quotient aus Nettoverschuldung und EBITDA von 1.46 auf 1.04. Das Eigenkapital erhöhte sich um 3.1% auf 233.6 Mio., was einer sehr soliden Eigenkapitalquote von 58.6% entspricht.

### Dividende

ORIOR steht für eine langfristig angelegte, verlässliche und attraktive Dividendenpolitik. Der Verwaltungsrat beantragt für 2015 eine Dividende von CHF 2.03 je Aktie auszu zahlen. Dies entspricht der fünften Dividendenerhöhung in Folge.

### Ausblick

Für 2016 – und verstärkt im ersten Halbjahr – rechnen wir mit weiterhin anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Der Schweizer Detailhandel und die Gastronomie werden weiter unter Druck bleiben und sich der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der zusehends getrübbten Konsumentenstimmung nicht entziehen können. Im Detailhandel werden wir die Auswirkungen des starken Schweizer Fran-

kens weiterhin in Form von Einkaufstourismus sowie Import- und Preisdruck spüren. In der Gastronomie wird sich neben den Auswirkungen des Schweizer Franks auch die verhaltene Wintersaison niederschlagen. Wir werden uns in dieser schwierigen Situation auf die konsequente Umsetzung unserer Strategie 2020 konzentrieren und uns auf Innovation, Portfoliomanagement und Kosteneffizienz fokussieren. Positive Impulse erwarten wir aus neuen Produkt- und Konzeptinnovationen, unseren starken Marken und langjährigen Partnerschaften mit Kunden sowie der Ausrichtung auf attraktive Nischen. Gleichzeitig werden wir stetig unsere Kostenstrukturen und Prozesse überarbeiten und verbessern, um mit hoher Agilität und Flexibilität die anspruchsvollen Rahmenbedingungen zu meistern.

### Kennzahlen 2015

#### UMSATZ

CHF 500.1 Mio.  
 zu konstanten Wechselkursen  
 minus 3.6% gegenüber Vorjahr

#### EBITDA

CHF 48.7 Mio.  
 plus 1.3% gegenüber Vorjahr

#### GEWINN VOR STEUERN

CHF 31.3 Mio.  
 um Wechselkurseffekte bereinigt,  
 plus 6.8% gegenüber Vorjahr

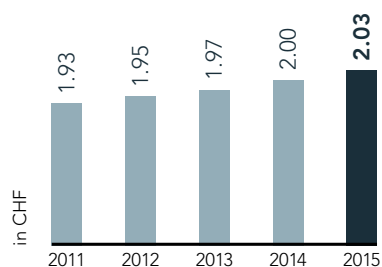
#### REINGEWINN

CHF 25.6 Mio.  
 um Wechselkurseffekte bereinigt,  
 minus 1.4% gegenüber Vorjahr

#### OPERATIVER CASH FLOW

CHF 41.7 Mio.  
 Cash Conversion von 86%

#### DIVIDENDE PRO AKTIE



## Konsolidierte Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmerkung	2015	Δ in %	2014
<b>Nettoerlös</b>	● 7	<b>500 128</b>	<b>-4.1%</b>	<b>521 630</b>
Warenaufwand / Fremdleistungen		-294 344		-326 742
Bestandesänderungen Halb- und Fertigfabrikate	● 8	-8 004		3 247
Personalaufwand	● 9	-88 554		-93 732
Übriger Betriebsertrag	● 10	278		2 406
Übriger Betriebsaufwand	● 11	-60 849		-58 777
<b>EBITDA</b>				
<b>Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen</b>		<b>48 655</b>	<b>+1.3%</b>	<b>48 032</b>
in % vom Nettoerlös		9.7%		9.2%
Abschreibungen – Sachanlagen	● 21	-12 425		-12 714
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	● 23	-2 382		-2 810
<b>EBIT</b>				
<b>Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern</b>		<b>33 848</b>	<b>+4.1%</b>	<b>32 508</b>
in % vom Nettoerlös		6.8%		6.2%
Finanzertrag	● 12	1 146		803
Finanzaufwand	● 13	-3 655		-3 456
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>31 339</b>	<b>+5.0%</b>	<b>29 855</b>
in % vom Nettoerlös		6.3%		5.7%
Ertragssteuern	● 14	-5 776		-3 360
<b>Reingewinn</b>		<b>25 563</b>	<b>-3.5%</b>	<b>26 495</b>
in % vom Nettoerlös		5.1%		5.1%
<b>Gewinn pro Aktie in CHF</b>				
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.32		4.48
Verwässerter Gewinn pro Aktie	● 15	4.32		4.48
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf in '000	● 15	5 911		5 914

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

## Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung

in TCHF	2015	Δ in %	2014
<b>Reingewinn</b>	<b>25 563</b>	<b>-3.5 %</b>	<b>26 495</b>
Währungsumrechnungsdifferenzen	304		72
<b>In Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern</b>	<b>304</b>		<b>72</b>
Neubewertung Personalvorsorge	-8 894		2 408
Steuern Neubewertung Personalvorsorge	1 439		-462
<b>Nicht in Erfolgsrechnung rezyklierbare Posten, nach Steuern</b>	<b>-7 455</b>		<b>1 946</b>
<b>Sonstiges Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-7 151</b>		<b>2 018</b>
<b>Gesamtergebnis nach Steuern</b>	<b>18 412</b>	<b>-35.4 %</b>	<b>28 513</b>

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

## Konsolidierte Bilanz

in TCHF		Anmerkung	31.12.2015	in %	31.12.2014	in %
Flüssige Mittel	●	16	22 883		29 201	
Wertschriften	●	17	296		276	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	●	18	44 815		50 720	
Sonstige Forderungen	●	19	1 497		1 648	
Vorräte	●	20	64 723		72 253	
Kfr. Steuerguthaben			1 153		1 126	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten			1 212		1 096	
<b>Umlaufvermögen</b>			<b>136 579</b>	<b>34.3 %</b>	<b>156 320</b>	<b>36.9 %</b>
Sachanlagen	●	21	80 498		84 227	
Immaterielle Anlagen	●	23	179 958		181 220	
Sonstige lfr. finanzielle Vermögenswerte			10		10	
Latente Steueraktiven	●	29	1 402		1 859	
<b>Anlagevermögen</b>			<b>261 868</b>	<b>65.7 %</b>	<b>267 316</b>	<b>63.1 %</b>
<b>Total Aktiven</b>			<b>398 447</b>	<b>100.0 %</b>	<b>423 636</b>	<b>100.0 %</b>
Kfr. Finanzverbindlichkeiten	●	27	0		16	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	●	24	30 572		40 876	
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	●	25	3 747		4 117	
Kfr. Steuerverbindlichkeiten			3 677		3 081	
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	●	26	18 313		19 403	
Kfr. Rückstellungen	●	28	465		506	
<b>Kurzfristige Schulden</b>			<b>56 774</b>	<b>14.2 %</b>	<b>67 999</b>	<b>16.1 %</b>
Lfr. Finanzverbindlichkeiten	●	27	73 241		99 144	
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten	●	25	167		333	
Pensionsverpflichtungen	●	36	11 146		4 764	
Lfr. Rückstellungen	●	28	2 784		3 042	
Latente Steuerverbindlichkeiten	●	29	20 692		21 697	
<b>Langfristige Schulden</b>			<b>108 030</b>	<b>27.0 %</b>	<b>128 980</b>	<b>30.4 %</b>
<b>Fremdkapital</b>			<b>164 804</b>	<b>41.4 %</b>	<b>196 979</b>	<b>46.5 %</b>
Aktienkapital	●	30	23 700		23 700	
Kapitalreserven (Agio)			10 235		22 053	
Eigene Aktien	●	31	- 174		- 712	
Gewinnreserven			199 361		181 399	
Kumulierte Umrechnungsdifferenzen			521		217	
<b>Total Eigenkapital</b>			<b>233 643</b>	<b>58.6 %</b>	<b>226 657</b>	<b>53.5 %</b>
<b>Total Passiven</b>			<b>398 447</b>	<b>100.0 %</b>	<b>423 636</b>	<b>100.0 %</b>

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

## Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals

in TCHF	Anmerkung	Aktien- kapital	Kapitalreser- ven (Agio)	Eigene Aktien	Gewinn- reserven	Kumulierte Umrech- nungsdiffe- renzen	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. Januar 2014</b>		<b>23 700</b>	<b>33 706</b>	<b>- 471</b>	<b>152 860</b>	<b>145</b>	<b>209 940</b>
Reingewinn		0	0	0	26 495	0	26 495
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	1 946	72	2 018
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>28 441</b>	<b>72</b>	<b>28 513</b>
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	-11 653	0	0	0	-11 653
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	72	0	72
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	-241	26	0	-215
<b>Stand 31. Dezember 2014</b>		<b>23 700</b>	<b>22 053</b>	<b>- 712</b>	<b>181 399</b>	<b>217</b>	<b>226 657</b>
Reingewinn		0	0	0	25 563	0	25 563
Sonstiges Ergebnis der Periode		0	0	0	-7 455	304	-7 151
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>18 108</b>	<b>304</b>	<b>18 412</b>
Dividenden/Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	0	-11 818	0	0	0	-11 818
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	0	0	0	66	0	66
Veränderung Bestand eigene Aktien	● 31	0	0	538	-212	0	326
<b>Stand 31. Dezember 2015</b>		<b>23 700</b>	<b>10 235</b>	<b>- 174</b>	<b>199 361</b>	<b>521</b>	<b>233 643</b>

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.

## Konsolidierte Geldflussrechnung

in TCHF	Anmerkung	2015	2014
Reingewinn		25 563	26 495
Steuern	● 14	5 776	3 360
Abschreibungen/ Impairment/ Amortisationen	● 21/23	14 807	15 524
Anteilbasierte Vergütungen	● 37	66	72
Veränderung Wertberichtigung und Rückstellungen		- 1 129	704
Gewinne aus Veräußerung von Sachanlagen	● 10	- 33	- 448
Gewinne aus Veräußerung einer Tochtergesellschaft	● 5	0	- 1 729
Zinserträge	● 12	- 4	- 12
Dividendenerträge	● 12	- 6	- 7
Zinsaufwände	● 13	1 325	2 329
Veränderung Pensionsverpflichtungen		- 2 512	864
Veränderung Nettoumlaufvermögen		3 190	- 8 777
- Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		6 759	- 956
- Vorräte		7 036	- 217
- Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten		- 9 674	- 2 128
- Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten		- 931	- 5 476
Bezahlte Zinsen		- 1 072	- 1 910
Bezahlte Steuern		- 4 311	- 7 843
<b>Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		<b>41 660</b>	<b>28 622</b>
Erwerb von			
- Sachanlagen	● 21	- 9 404	- 12 822
- Immateriellen Anlagen	● 23	- 1 079	- 1 044
Veräußerung von			
- Sachanlagen		147	1 210
- Immateriellen Anlagen		4	0
- Wertschriften		0	9
Erwerb von Unternehmen abzüglich erworbener Zahlungsmittel	● 5	0	- 2 112
Verkauf von Unternehmen abzüglich veräußerter Zahlungsmittel	● 5	0	377
Erhaltene Zinsen		4	13
Erhaltene Dividenden	● 12	6	7
<b>Cash Flow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>- 10 322</b>	<b>- 14 362</b>
Zunahme von Finanzverbindlichkeiten		13 400	24 000
Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 39 500	- 22 591
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	● 22	- 16	- 464
Dividenden/ Rückzahlung aus Kapitaleinlage	● 32	- 11 818	- 11 653
Verkauf eigener Aktien	● 31/37	2 928	1 324
Rückkauf eigener Aktien	● 31	- 2 602	- 1 540
<b>Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>- 37 608</b>	<b>- 10 924</b>
<b>Netto Zunahme (+) / Abnahme (-) der flüssigen Mittel</b>		<b>- 6 270</b>	<b>3 336</b>
Fremdwährungsdifferenzen auf den flüssigen Mitteln		- 48	- 18
Flüssige Mittel per 01.01.	● 16	29 201	25 883
<b>Flüssige Mittel per 31.12.</b>	● 16	<b>22 883</b>	<b>29 201</b>

Die Anmerkungen im Anhang sind integraler Bestandteil der konsolidierten Jahresrechnung.



## **Anhang der konsolidierten Jahresrechnung 2015**

### **1 Allgemeine Informationen**

Die ORIOR AG und ihre Tochtergesellschaften (die «Gruppe») zählen zu den 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 und Export gegliedert. Die Geschäftssegmente bestehen aus 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 Dufourstrasse 101, 8008 Zürich, Schweiz.

Der Verwaltungsrat hat die konsolidierte Jahresrechnung am 23. Februar 2016 genehmigt. Sie bedarf der Genehmigung durch die Generalversammlung vom 12. April 2016.

### **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.

Die in der konsolidierten Jahresrechnung aufgeführten Werte werden gerundet ausgewiesen. Da die Berechnungen mit einer grösseren Zahlengenauigkeit erfolgen, können geringe Rundungsdifferenzen entstehen.

#### **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 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 2015 neu gültige Bilanzierungsgrundsätze, Änderungen und Interpretationen**

---

Das IASB hat die folgenden neuen Bilanzierungsgrundsätze, Interpretationen und Änderungen an bestehenden Bilanzierungsgrundsätzen und Interpretationen veröffentlicht, die für die Jahresrechnung 2015 gültig sind:

- Änderungen zu IAS 19 – Arbeitnehmerbeiträge von leistungsorientierten Plänen
- Jährliche Verbesserungen an IFRS (Dezember 2013)

Die oben erwähnten Neuregelungen zu IFRS haben keine wesentlichen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsgrundsätze und die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ORIOR Gruppe.

### **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 abschliessende Analyse ihrer Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung der Gruppe wurde noch nicht vorgenommen. Die nachfolgenden voraussichtlichen Auswirkungen stellen daher eine erste Beurteilung durch den Verwaltungsrat dar:

Standard/Interpretation	Bezeichnung	Implikation	Datum des Inkrafttretens	Geplante Einführung durch die Gruppe
Änderungen zu IAS 16 und IAS 38	Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IFRS 11	Bilanzierung von Erwerben von Anteilen an einer gemeinsamen Geschäftstätigkeit	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 16 und IAS 41	Landwirtschaft: Fruchtragende Pflanzen	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 27	Anwendung der Equity-Methode in separaten Abschlüssen	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
IFRS 15	Erlöse aus Verträgen mit Kunden	*	1. Jan. 2018	Berichtsjahr 2018
IFRS 9	Finanzinstrumente	**	1. Jan. 2018	Berichtsjahr 2018
Jährliche Verbesserungen an den IFRS	(September 2014)	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 28 und IFRS 10	Veräusserung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IAS 1	Angabeninitiative	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme	*	1. Jan. 2016	Berichtsjahr 2016
IFRS 16	Leasingverhältnisse	***	1. Jan. 2019	Berichtsjahr 2019
Änderungen zu IAS 12	Ansatz latenter Steueransprüche für unrealisierte Verluste	*	1. Jan. 2017	Berichtsjahr 2017

\* Es wird keine oder keine wesentliche Auswirkung auf die konsolidierte Jahresrechnung erwartet.

\*\* IFRS 9 Finanzinstrumente enthält Vorschriften für den Ansatz und die Bewertung, Ausbuchung und Sicherungsbilanzierung. Die Anwendung von IFRS 9 wird derzeit vertieft analysiert. Es wird aber davon ausgegangen, dass keine erheblichen Auswirkungen auf die Klassifizierung und Bewertung der finanziellen Vermögenswerte der Gruppe entstehen.

\*\*\* IFRS 16 regelt die Bilanzierung von Leasingverhältnissen neu. Die Anwendung von IFRS 16 wird derzeit vertieft analysiert. Es wird davon ausgegangen, dass die Leasingverhältnisse und die damit verbundenen Rechte und Verpflichtungen in der Bilanz erfasst werden müssen, was zu einer Erhöhung der Bilanzsumme führt.

## **Konsolidierung**

---

### **1) Tochtergesellschaften**

Tochtergesellschaften werden ab dem Erwerbszeitpunkt, d. h. ab dem Zeitpunkt, an dem die Gruppe die Beherrschung erlangt, vollkonsolidiert. Die Beherrschung wird erlangt, sobald insbesondere die folgenden drei Kriterien erfüllt werden: Die Gruppe hat die Verfügungsgewalt über die Gesellschaft, die Gruppe hat eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus ihrem Engagement in der Gesellschaft, und die Gruppe hat die Fähigkeit, ihre Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite der Gesellschaft beeinflusst wird. 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**

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.

### **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 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 das dem Anteilseigner des assoziierten Unternehmens zurechenbare Ergebnis und somit um das Ergebnis nach Steuern und Anteilen ohne beherrschenden Einfluss an den Tochterunternehmen des assoziierten Unternehmens. Änderungen des sonstigen Ergebnisses dieser Beteiligungsunternehmen werden im sonstigen Ergebnis des Konzerns erfasst. Ausserdem werden unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen vom Konzern in der Höhe seines Anteils erfasst und soweit erforderlich in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

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 haben keine Änderungen in Bezug auf den Konsolidierungskreis stattgefunden.

Per 1. Mai 2014 hat die Gruppe 100 % der Anteile der Noppa AG, mit Sitz in Rüti (ZH), übernommen. Nach der Übernahme wurde die Gesellschaft in die Fredag AG fusioniert. Am 28. Mai 2014 veräusserte die Gruppe 100 % der Anteile der Lineafresca Logistic AG mit Sitz in Langenthal. Weitere Details zu dieser Akquisition bzw. Veräusserung sind unter Anmerkung 5 zu finden. Die rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe ist unter Anmerkung 43 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.

Nicht monetäre Positionen, die gemäss Anschaffungskosten in einer Fremdwährung bewertet werden, werden anhand der Wechselkurse umgerechnet, die im Zeitpunkt der ursprünglichen Transaktionen massgeblich waren. Nicht monetäre 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 Verlust der Kontrolle an einem ausländischen Unternehmen 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.

#### Eigene Aktien

---

Eigene Aktien werden zu Anschaffungskosten bewertet und als Negativposition im Eigenkapital ausgewiesen. Der Kauf, Verkauf sowie die Ausgabe oder Vernichtung von eigenen Aktien wird erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

## Sachanlagen

---

Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen ausgewiesen. Die Anschaffungskosten beinhalten die mit dem Erwerb der Anlage direkt zusammenhängenden Ausgaben. Unterhaltskosten werden im Zeitpunkt der Entstehung der Erfolgsrechnung belastet.

Gemäss den Bilanzierungsgrundsätzen der Gruppe werden die Abschreibungen linear berechnet, um die Kosten 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 10 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 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 kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungen, bilanziert. Die betriebliche Nutzungsdauer der immateriellen Anlagen wird entweder als endlich oder als unbestimmt eingeschätzt.

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 Abschreibungsmethode 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 Detailhandels-situation in der Schweiz, wo der Markt von zwei grossen Detailhändlern dominiert wird, ein Teil der erworbenen Kundenstämme eine unbegrenzbare Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil der Kunden über die jeweilige betriebliche Nutzungsdauer (5 bis 15 Jahre) abgeschrieben wird.

### 4) Produktionspatent

Das Produktionspatent wurde im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses im Jahr 2008 erworben. Das Patent wurde bis 2026 erteilt. Es wurde jedoch geschätzt, dass ein wirtschaftlicher Nutzen lediglich über 5 Jahre besteht. Daher wurde der beizulegende Zeitwert bis 2012 abgeschrieben.

### 5) IT-Software

Erworbene Softwarelizenzen 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 (3 bis 5 Jahre) abgeschrieben.

Kosten in Verbindung mit der Entwicklung oder Pflege von Softwareprogrammen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Kosten, die mit der von der Gruppe gesteuerten Entwicklung von identifizierbaren und individuellen Softwareprodukten 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 Softwareprogramme 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 bestimmbareren 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 wird 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. Unter anderem sind dies die Verwendung von kürzlich auf der Basis eines Drittvergleiches abgeschlossenen Geschäften, 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 darüber, wie sie bewertet wurden, sind 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 eines oder mehrere Ereignisse, die nach dem erstmaligen Ansatz des Vermögenswerts eintraten, eine Auswirkung auf die erwarteten künftigen Cash Flows des finanziellen Vermögenswerts haben. 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 Cash Flows 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 (LFVTPL); 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 wird, 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 wird 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 ausgebaut 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 Vermögenswerte 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, seitdem 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 wenn 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 Versicherungsvertrags, 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 Mitarbeitende 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

Die in der Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für die leistungsorientierten Pensionspläne ist der am Bilanzstichtag bestehende Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung, abzüglich des Zeitwerts des Planvermögens. 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.

Der Vorsorgeaufwand setzt sich aus drei Teilen zusammen: Dienstzeitaufwand, Nettozinserfolg und Neubewertung Personalvorsorge. Der Dienstzeitaufwand ist Teil des Personalaufwands und setzt sich zusammen aus dem laufenden Dienstzeitaufwand, dem nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand aus Planänderungen sowie aus der Abgeltung eines Plans. Der Nettozinserfolg wird im Finanzergebnis erfasst und durch Anwendung des Diskontsatzes auf die per Anfang Jahr bestehende leistungsorientierte Nettovorsorgeverpflichtung bzw. auf das Nettovorsorgevermögen bestimmt. Die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, die auf Anpassungen und Änderungen bei den versicherungsmathematischen Annahmen basieren, werden sofort im übrigen Gesamtergebnis als Neubewertung Personalvorsorge erfasst.

### 2) Bonuspläne

Eine Verbindlichkeit für Leistungen an Arbeitnehmer im Rahmen eines Bonusplans 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 Mitarbeitenden 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 so angesetzt, wie sie voraussichtlich bei der Abrechnung bezahlt werden.

### 3) 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 erfolgswirksam erfasst werden.

### **Aktienbezugsplan für Führungskräfte**

---

Der Aktienbezugsplan für Führungskräfte stellt eine aktienbasierte Vergütung dar. Aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden über den Erdienungszeitraum (vesting period) erfolgswirksam verbucht und das Eigenkapital entsprechend erhöht. Am Tag, an dem die Vergütung gewährt wird (grant date), wird ihr beizulegender Zeitwert auf Basis des Aktienkurses zum Stichtag abzüglich des Bezugspreises ermittelt. Die Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente werden jährlich aufgrund der erwarteten Bezüge, der Austritte (Teilnehmer, die den Kriterien nicht mehr genügen und aus dem Plan ausscheiden) und der vorgezogenen Bezüge angepasst. 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.

## **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 Umsatzerlöse, wenn diese verlässlich bestimmt werden können und der künftige wirtschaftliche Nutzen gegeben ist. Die Gruppe stützt ihre Einschätzungen bezüglich der Einbringbarkeit der Forderung auf die Ergebnisse der Vergangenheit und berücksichtigt den Kundentyp, die Art des Geschäfts und die Besonderheiten des jeweiligen Vertragsverhältnisses.

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 für 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 Betrags herangezogen werden, sind die, die zum Bilanzstichtag gültig sind.

### **2) Latente Steuern**

Latente Ertragssteuern werden unter Beizug 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, als 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 insoweit erfasst, als der künftige steuerpflichtige Gewinn aller Wahrscheinlichkeit nach die Nutzung 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 Betrags 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
- bei 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 Leasingvertrags 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 Investitionsanreizen des Leasinggebers) werden über die Dauer des Leasingverhältnisses 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 Devisentermingeschäfte. Der Zweck besteht darin, Währungsrisiken zu bewirtschaften, die aus der Geschäftstätigkeit der Gruppe 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 deshalb Währungsrisiken, hauptsächlich im Hinblick auf EUR und USD, ausgesetzt. Das Währungsrisiko entsteht aus künftigen geschäftlichen Transaktionen und den erfassten Aktiven und Verbindlichkeiten. 0.02 % (2014: 0.04 %) des Umsatzes der Gruppe und 11.0 % (2014: 12.3 %) der Kosten stammen aus anderen Währungen als der Bewertungswährung der Gruppengesellschaften, welche die Verkäufe vornehmen bzw. bei welchen 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 der Schweizer Franken 2015 gegenüber EUR und USD um 15 % (2014: 10 %) schwächer / stärker gewesen bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen, wäre das Ergebnis nach Steuern, hauptsächlich durch in Fremdwährung getätigte Beschaffung, um TCHF 6 219 (2014: TCHF 4 414) und das Eigenkapital um TCHF 393 (2014: TCHF 343) geringer / höher 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 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 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.

Eine Veränderung des Zinssatzes von 0.2% (2014: 0.2%) würde sich mit TCHF 163 (2014: TCHF 132) auf das Ergebnis nach Steuern auswirken.

In Anmerkung 27 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 der Höhe von TCHF 17 837 (2014: TCHF 19 239) 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 geeignete 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 abstimmbare 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 27), 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 5**  
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

in TCHF	Innerhalb 1 Jahr	Zwischen 1 und 2 Jahren	Zwischen 2 und 5 Jahren	Später als in 5 Jahren
<b>2015</b>				
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	74	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	30 572	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten <sup>1</sup>	1 132	167	0	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten <sup>1</sup>	12 816	0	0	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	0	73 600	0
<b>2014</b>				
Kfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	168	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	40 876	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten <sup>1</sup>	1 551	167	166	0
Passive Rechnungsabgrenzungsposten <sup>1</sup>	10 895	0	0	0
Finanzierungsleasing	16	0	0	0
Lfr. verzinsliche Finanzverbindlichkeiten	0	0	99 700	0

<sup>1</sup> 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. Die beizulegenden Zeitwerte der Posten, deren Buchwerte ihrem beizulegenden Zeitwert nahezu entsprechen, werden in der Tabelle nicht angegeben.

in TCHF	Buchwert		Beizulegender Zeitwert	
	2015	2014	2015	2014
<b>Finanzielle Vermögenswerte</b>				
Flüssige Mittel (LAR)	22 883	29 201	–	–
Wertschriften (AFVTPL)	296	276	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (LAR)	44 815	50 720	–	–
Sonstige Forderungen (LAR)	548	479	–	–
Lfr. finanzielle Vermögenswerte (LAR)	10	10	–	–
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>				
Kfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Finanzierungsleasing (OFL)	0	– 16	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (OFL)	– 30 572	– 40 876	–	–
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 1 132	– 1 551	–	–
Passive Rechnungsabgrenzungsposten (OFL)	– 12 816	– 10 895	–	–
Lfr. finanzielle Verbindlichkeiten – Dritte (OFL) <sup>1</sup>	– 73 241	– 99 144	– 73 600	– 99 700
Sonstige Lfr. Verbindlichkeiten (OFL)	– 167	– 333	–	–

<sup>1</sup> Die kfr. und lfr. finanziellen Verbindlichkeiten werden dem Fair Value Level 2 zugeordnet.

Der beizulegende Zeitwert der finanziellen Vermögenswerte und der 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 erkennbare 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	2015	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte</b>				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	296	74	222	0
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	-333	0	0	-333

in TCHF	2014	Level 1	Level 2	Level 3
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte</b>				
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasste kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	276	54	222	0
<b>Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	-1 246	0	0	-1 246

Die Details zur Bewertung der Earn-Out-Verbindlichkeit im Betrag von TCHF 333 (2014: TCHF 1 246) können der Anmerkung 5 entnommen werden.

Während der am 31. Dezember 2015 und 2014 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, indem das konsolidierte Eigenkapital durch das in der konsolidierten Bilanz ausgewiesene Total Aktiven dividiert wird. Die Quote wird vom Management überwacht und seit dem Börsengang im April 2010 zwischen 50 und 60 % gehalten.

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Total Eigenkapital	233 643	226 657
Total Aktiven	398 447	423 636
<b>Konsolidierte Eigenkapitalquote</b>	<b>58.6 %</b>	<b>53.5 %</b>

Ferner werden die vertraglichen Kennzahlen, die im Kreditrahmenvertrag enthalten sind, genau überwacht (siehe Anmerkung 27). 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 zu 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 Obligationenrechts (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 2015 vorgenommen, und diese wurde am 9. Dezember 2015 vom Verwaltungsrat diskutiert und genehmigt.



## **4 Wesentliche Schätzungen und Entscheidungen**

---

Die Gruppe nimmt Schätzungen und Annahmen über die Zukunft vor, die ständig beurteilt 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**

---

Einzelne Gesellschaften der Gruppe haben 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 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 auf eine potenzielle Wertminderung anderer immaterieller Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer wird in Anmerkung 23 angegeben.

## Pensionsverpflichtungen

Die Kosten leistungsorientierter Pensionspläne werden anhand versicherungsmathematischer Bewertungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung beinhaltet Annahmen über Abzinsungsfaktoren, 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 36.

## 5 Veränderungen im Konsolidierungskreis

Im Berichtsjahr wurden keine Akquisitionen getätigt.

### Veränderung im Konsolidierungskreis 2014

#### Erwerb der Noppa AG

Die Gruppe hatte per 1. Mai 2014 100 % der Anteile der Noppa AG, mit Sitz in Rüti (ZH), übernommen. Die Noppa AG ist ein führender Schweizer Bio-Tofu-Produzent im Premium-Bereich. Die Gründer, Noppa und Jörg Helbling, haben das ORIOR-Team verstärkt. Der Produktionsstandort Rüti mit den bestehenden 15 Mitarbeitenden wurde weitergeführt.

in TCHF	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Umlaufvermögen	564
Anlagevermögen	761
<b>Aktiven</b>	<b>1 325</b>
Kurzfristige Schulden	- 1 014
Langfristige Schulden	- 368
<b>Fremdkapital</b>	<b>- 1 382</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>- 57</b>
Goodwill aus dem Unternehmenserwerb	2 669
<b>Gesamte Gegenleistung</b>	<b>2 612</b>
Gegenleistung:	
Bezahlter Geldbetrag	2 112
Verbindlichkeit aus Earn-Out-Vereinbarung	500
<b>Gesamte Gegenleistung</b>	<b>2 612</b>
Analyse des Zahlungsmittelabflusses aufgrund des Unternehmenserwerbs:	
Bezahlter Geldbetrag (Investitionstätigkeit)	2 112
Mit dem Tochterunternehmen erworbene Zahlungsmittel (Investitionstätigkeit)	0
Transaktionskosten des Unternehmenserwerbs (Betriebliche Tätigkeit)	103
<b>Tatsächlicher Zahlungsmittelabfluss aufgrund des Unternehmenserwerbs</b>	<b>2 215</b>

Der erfasste Goodwill resultierte aus den erwarteten Synergien und sonstigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss der Geschäftsaktivitäten. Er wurde in voller Höhe dem Segment Convenience zugeordnet. Der erfasste Goodwill war steuerlich nicht abzugsfähig.

Der Bruttobetrag der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrug zum Erwerbszeitpunkt TCHF 307. Der gesamte vertraglich festgelegte Betrag war einbringlich.

Der Nettoerlös der übernommenen Gesellschaft seit dem Akquisitionszeitpunkt betrug TCHF 2 548, und der Anteil am Reingewinn seit Akquisitionszeitpunkt betrug TCHF 57. Hätte der Unternehmenszusammenschluss zu Jahresbeginn 2014 stattgefunden, hätten sich der Nettoerlös auf rund TCHF 3 537 und der Anteil am Reingewinn auf rund TCHF – 5 (Verlust) belaufen.

Die Transaktionskosten in der Höhe von TCHF 103 wurden als Aufwand verbucht und werden im übrigen Betriebsaufwand ausgewiesen. Als Teil der Kaufvereinbarung mit den früheren Eigentümern der Noppa AG wurde eine bedingte Gegenleistung vereinbart. Die Höhe des Earn-Out ist vom Erreichen der definierten Ziele durch die Gesellschaft bezüglich der Anzahl Produkteentwicklungen, Umsatzwachstum und von der vertraglichen Einhaltung eines Konkurrenzverbots abhängig. Der maximal erreichbare Earn-Out beträgt TCHF 500. Zum Erwerbszeitpunkt wurde der beizulegende Zeitwert der Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung auf TCHF 500 geschätzt. Per Bilanzstichtag beträgt die Earn-Out-Vereinbarung noch TCHF 333.

#### **Verkauf der Lineafresca Logistic AG**

Am 28. Mai 2014 veräusserte die Gruppe 100 % der Anteile der Lineafresca Logistic AG mit Sitz in Langenthal. Die Veräusserung resultierte in einem Nettoverkaufsgewinn von TCHF 1 729 basierend auf den Nettobuchwerten und ist im übrigen Betriebsertrag erfasst. TCHF 1 493 davon entstanden aus der Plankürzung gemäss IAS 19.

in TCHF	Buchwerte zum Veräusserungszeitpunkt
Umlaufvermögen	1 371
Anlagevermögen	3 627
<b>Aktiven</b>	<b>4 998</b>
Kurzfristige Schulden	– 1 989
Langfristige Schulden	– 4 037
<b>Fremdkapital</b>	<b>– 6 026</b>
<b>Verkauftes Nettovermögen</b>	<b>– 1 028</b>
Nettogewinn aus Verkauf	1 729
<b>Gegenleistung</b>	<b>701</b>
Erhaltener Geldbetrag	701
Verkaufte flüssige Mittel	– 324
<b>Nettogeldfluss aus Verkauf von Unternehmen</b>	<b>377</b>

## 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 sieben Verarbeitungs- und Veredelungsbetriebe in den Kantonen Graubünden, Tessin und St. Gallen. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle vertrieben. Im Segment Refinement wurden im Wesentlichen drei operative Segmente zusammengefasst. Diese operativen Segmente wurden aggregiert, da die langfristige finanzielle Performance dieser operativen Segmente ähnlich sind. Insbesondere die Art und Herstellung der Produkte sowie die Kundengruppen sind ähnlich und teilweise sogar deckungsgleich.
- **ORIOR Convenience:** Dieses Segment legt den Fokus auf das Produzieren von Frisch-Convenience-Produkten wie Fertiggerichte für den Detailhandels- und Gastronomiemarkt, Frisch-Pasta, vegetarische Produkte und kochfertige Geflügel- und Fleischprodukte. Das ORIOR Segment Convenience betreibt sechs Verarbeitungsbetriebe in der Deutschschweiz. Die Produkte werden vornehmlich über die Detailhandels- und Gastronomiekanäle verkauft. Im Segment Convenience wurden drei operative Segmente zusammengefasst. Diese operativen Segmente wurden aggregiert, da die langfristige finanzielle Performance dieser operativen Segmente ähnlich sind. Insbesondere die Art und Herstellung der Produkte sowie die Kundengruppen sind ähnlich und teilweise sogar deckungsgleich.
- **ORIOR Corporate und Export:** Dieses ORIOR Segment ist verantwortlich für den Export und die Vermarktung der Gruppenprodukte unter den entsprechenden Marken hauptsächlich in den EU-Nachbarländern. Das Gruppenmanagement ist 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 5**  
 Konsolidierte Jahresrechnung ORIOR Gruppe

**2015**

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate und Export	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	286 017	204 071	18 573		508 661
Umsatz mit anderen Segmenten	16 349	3 166	2 897	-22 412 <sup>1</sup>	0
<b>Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>302 366</b>	<b>207 237</b>	<b>21 470</b>	<b>-22 412</b>	<b>508 661</b>
Erlösminderungen	-3 854	-4 532	-147		-8 533
<b>Nettoerlös</b>	<b>298 512</b>	<b>202 705</b>	<b>21 323</b>	<b>-22 412</b>	<b>500 128</b>
<b>Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)</b>	<b>23 536</b>	<b>27 676</b>	<b>-2 638</b>	<b>81</b>	<b>48 655</b>
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	-6 571	-5 254	-600		-12 425
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-1 296	0	-1 086		-2 382
<b>Segment Ergebnis (EBIT)</b>	<b>15 669</b>	<b>22 422</b>	<b>-4 324</b>	<b>81</b>	<b>33 848</b>
Netto-Finanzaufwand					-2 509
<b>Gewinn vor Steuern</b>					<b>31 339</b>
<b>Segment Aktiven</b>	<b>304 201</b>	<b>88 455</b>	<b>197 690</b>	<b>-191 899</b> <sup>1,2</sup>	<b>398 447</b>
<b>Segment Fremdkapital</b>	<b>222 277</b>	<b>39 157</b>	<b>21 361</b>	<b>-117 991</b> <sup>1,3</sup>	<b>164 804</b>
<b>Investitionen Anlagevermögen</b>	<b>4 601</b>	<b>4 448</b>	<b>1 434</b>	<b>0</b> <sup>4</sup>	<b>10 483</b>

**2014**

in TCHF	ORIOR Refinement	ORIOR Convenience	ORIOR Corporate und Export	Anpassungen und Eliminationen	Konsolidiert
Umsatz mit Dritten	301 054	208 315	20 700		530 069
Umsatz mit anderen Segmenten	19 207	3 055	5 396	-27 658 <sup>1</sup>	0
<b>Verkauf von Waren/ Erbringung von Dienstleistungen</b>	<b>320 261</b>	<b>211 370</b>	<b>26 096</b>	<b>-27 658</b>	<b>530 069</b>
Erlösminderungen	-3 971	-4 325	-143		-8 439
<b>Nettoerlös</b>	<b>316 290</b>	<b>207 045</b>	<b>25 953</b>	<b>-27 658</b>	<b>521 630</b>
<b>Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)</b>	<b>22 440</b>	<b>29 692</b>	<b>-3 992</b>	<b>-108</b>	<b>48 032</b>
Abschreibungen / Impairment – Sachanlagen	-6 681	-5 077	-956		-12 714
Amortisationen – Immaterielle Anlagen	-1 294	-40	-1 476		-2 810
<b>Segment Ergebnis (EBIT)</b>	<b>14 465</b>	<b>24 575</b>	<b>-6 424</b>	<b>-108</b>	<b>32 508</b>
Netto-Finanzaufwand					-2 653
<b>Gewinn vor Steuern</b>					<b>29 855</b>
<b>Segment Aktiven</b>	<b>326 891</b>	<b>91 354</b>	<b>205 721</b>	<b>-200 330</b> <sup>1,2</sup>	<b>423 636</b>
<b>Segment Fremdkapital</b>	<b>240 163</b>	<b>42 281</b>	<b>14 970</b>	<b>-100 435</b> <sup>1,3</sup>	<b>196 979</b>
<b>Investitionen Anlagevermögen</b>	<b>6 832</b>	<b>5 615</b>	<b>1 419</b>	<b>0</b> <sup>4</sup>	<b>13 866</b>

<sup>1</sup> Inter-Segment Debitoren im Betrag von TCHF 8 355 und Darlehen im Betrag von TCHF 182 852 per 31.12.2015 (TCHF 11 251 und TCHF 188 316 per 31.12.2014), Erlöse sowie Zwischengewinne werden für Konsolidierungszwecke eliminiert.

<sup>2</sup> Segment Aktiven beinhaltet keine Derivative und Beteiligungen. Diese Beteiligungen in der Höhe von TCHF 352 180 (31.12.2015) bzw. TCHF 352 318 (31.12.2014) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

<sup>3</sup> Segment Fremdkapital beinhaltet keine verzinslichen Finanzverbindlichkeiten und derivative Finanzinstrumente von Dritten. Diese Finanzverbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 73 241 (31.12.2015) bzw. TCHF 99 160 (31.12.2014) werden auf Gruppenstufe verwaltet.

<sup>4</sup> Geldabfluss aus Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

**Segmentinformationen nach Ländern – Umsätze mit Dritten**

in TCHF	2015	2014
Schweiz	481 553	501 505
Frankreich	15 207	15 404
Deutschland	1 868	1 921
Österreich	748	1 492
Sonstige	752	1 308
<b>Nettoerlös</b>	<b>500 128</b>	<b>521 630</b>

Die obigen Umsatzinformationen basieren auf dem Domizil der Kunden.

**Anlagen nach Ländern**

in TCHF	2015	2014
Schweiz	260 204	265 081
Frankreich	252	320
Deutschland	0	46
<b>Total Anlagen</b>	<b>260 456</b>	<b>265 447</b>

Die Anlagen umfassen Sachanlagen und immaterielle Anlagen.

Der Verkauf von Waren an die zwei grössten Kunden betrug im Berichtsjahr TCHF 218 224 bzw. TCHF 73 055 (2014: TCHF 227 763 bzw. TCHF 72 667). Diese Umsätze wurden in den Segmenten ORIOR Refinement und ORIOR Convenience erzielt.

## Anmerkungen zur konsolidierten Erfolgsrechnung

### 7 Nettoerlös

in TCHF	2015	2014
Verkauf von Waren	508 661	528 945
Erbringung von Dienstleistungen	0	1 124
<b>Umsatz</b>	<b>508 661</b>	<b>530 069</b>
Erlösminderungen	- 8 533	- 8 439
<b>Total</b>	<b>500 128</b>	<b>521 630</b>

### 8 Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate

in TCHF	2015	2014
Veränderung der Wertberichtigung Warenlager	- 294	725
Bestandesänderung Fertigfabrikate und Waren in Arbeit	- 7 710	2 522
<b>Total</b>	<b>- 8 004</b>	<b>3 247</b>

### 9 Personalaufwand

in TCHF	2015	2014
Löhne und Gehälter	- 76 848	- 78 235
Sozialversicherungsbeiträge	- 7 501	- 7 513
Pensionsaufwand	- 2 710	- 5 963
Sonstige Personalaufwendungen	- 1 429	- 1 949
Anteilbasierte Vergütungen	- 66	- 72
<b>Total</b>	<b>- 88 554</b>	<b>- 93 732</b>

### 10 Übriger Betriebsertrag

in TCHF	2015	2014
Sonstige betriebliche Erträge	245	1 958
Gewinne aus Veräusserung von Sachanlagen	33	448
<b>Total</b>	<b>278</b>	<b>2 406</b>

**11** **Übriger Betriebsaufwand**

in TCHF	2015	2014
Unterhalt und Reparaturen	-7 363	-7 524
Betriebliche Aufwendungen	-3 798	-3 555
Energie und Entsorgung	-8 246	-9 492
Information und Kommunikation	-2 557	-2 772
Betrieblicher Mietaufwand	-8 645	-8 572
Versicherungsaufwand	-803	-968
Lizenzen, Abgaben, Gebühren	-477	-454
Fahrzeug- und Transportaufwand	-11 810	-10 540
Marketing- und Verkaufsaufwand	-12 568	-11 396
Verwaltungsratsentschädigungen	-656	-652
Administration	-3 926	-2 852
<b>Total</b>	<b>- 60 849</b>	<b>- 58 777</b>

Produktentwicklungskosten in der Höhe von TCHF 2 144 (2014: TCHF 2 170) wurden in der Jahresrechnung während der Berichtsperiode als Aufwand erfasst.

**12** **Finanzertrag**

in TCHF	2015	2014
Zinsertrag – Dritte (LAR)	4	12
Dividendertrag – Dritte (AFVTPL)	6	7
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten derivativen Finanzinstrumenten (LFVTPL)	0	429
Gewinn aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	21	5
Realisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	469	204
Unrealisierte Kursgewinne (LAR/OFL)	646	140
Sonstiger Finanzertrag	0	6
<b>Total</b>	<b>1 146</b>	<b>803</b>



**13** **Finanzaufwand**

in TCHF	2015	2014
Zinsaufwand	- 1 325	- 2 329
Bankgebühren und Kommissionen – Dritte (LAR/OFL)	- 427	- 390
Verlust aus erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten (AFVTPL)	0	- 3
Anpassung Earn-Out-Verbindlichkeit (OFL)	0	- 163
Realisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 1 091	- 287
Unrealisierte Kursverluste (LAR/OFL)	- 808	- 284
Sonstiger Finanzaufwand	- 4	0
<b>Total</b>	<b>- 3 655</b>	<b>- 3 456</b>

Im Zinsaufwand von TCHF 1 325 (2014: 2 329) sind Zinsaufwendungen für sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (OFL) im Betrag von TCHF 1 271 (2014: 2 118) enthalten.

**14** **Ertragssteuern**

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragssteueraufwands sind die folgenden:

in TCHF	2015	2014
Laufender Steueraufwand	- 4 880	- 4 166
Laufende Ertragssteuern	- 4 793	- 4 170
Anpassungen von Steuern aus Vorjahren	- 87	4
Latenter Steueraufwand/-ertrag aus der Bildung bzw. Auflösung latenter Steuern	- 896	806
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Bildung bzw. Auflösung temporärer Differenzen	1 505	- 835
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Änderung des Steuersatzes oder der Erhebung von neuen Steuern	- 113	- 27
Latenter Steueraufwand/-ertrag aufgrund der Nutzung bzw. Aktivierung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	- 2 288	2 146
Latenter Steueraufwand aufgrund der Wertberichtigung von latenten Steuern auf steuerlichen Verlustvorträgen	0	- 478
<b>Total</b>	<b>- 5 776</b>	<b>- 3 360</b>

Die Steuer auf dem Vorsteuergewinn der Gruppe weicht vom theoretischen Betrag ab, der anhand des erwarteten Ertragssteuersatzes der Gruppe wie folgt entstehen würde:

in TCHF	2015	2014
Gewinn vor Steuern	31 339	29 855
Erwarteter Ertragssteuersatz (durchschnittlich gewichtet) von 16.2 % (2014: 18.3 %)	-5 063	-5 468
Steuerfreie Erträge	24	358
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	-432	0
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragssteuern	-87	-4
Effekte aus Bewertung von Verlustvorträgen	-105	-365
Nutzung bislang nicht erfasster Verlustvorträge	0	136
Effekt der Änderung von lokalen Steuersätzen	-113	-27
Effekt aus der Neubewertung von Beteiligungen	0	2010
<b>Total</b>	<b>-5 776</b>	<b>-3 360</b>

Aufgrund der unterschiedlichen Gewinn- und Verlustbeiträge der einzelnen Gruppengesellschaften zum Gesamtergebnis und der unterschiedlichen Steuersätze resultiert ein erwarteter Ertragssteuersatz von 16.2 % (Vorjahr: 18.3 %). 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	2015	2014
Auf die Aktionäre von ORIOR entfallender Reingewinn	25 563	26 495
Gewichtete Ø Anzahl Aktien in '000 für unverwässerten Gewinn pro Aktie	5 911	5 914
Unverwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	4.32	4.48

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 Aktien ist der gewichtete durchschnittliche Effekt von Transaktionen mit eigenen Aktien im Verlauf des Jahres (siehe Anmerkung 31) enthalten.

## Anmerkungen zur konsolidierten Bilanz

### 16 Flüssige Mittel

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Bargeld, Postkonten und Checks	28	21
Bankguthaben	22 855	29 180
<b>Total</b>	<b>22 883</b>	<b>29 201</b>

Bei den Bankguthaben gelten variable Zinsen, die auf Zinssätzen für Bankeinlagen beruhen. Kurzfristige Einlagen werden – je nachdem, 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	31.12.2015	31.12.2014
Wertschriften	296	276
<b>Total</b>	<b>296</b>	<b>276</b>

Wertschriften werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Der beizulegende Zeitwert der Wertschriften basiert auf dem aktuellen Börsenkurs (Level 1) oder auf dem Vermögenswert eines vergleichbaren Objekts auf einem aktiven Markt (Level 2). Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden unter Finanzertrag / Finanzaufwand in der Erfolgsrechnung erfasst.

### 18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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 85,3 % (2014: 83,8 %) der Forderungen noch nicht fällig sind.

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Noch nicht fällig	38 226	42 488
fällig 1 – 30 Tage	5 566	6 593
fällig 31 – 60 Tage	690	1 028
fällig 61 – 90 Tage	138	256
fällig 91 – 180 Tage	118	151
fällig 181 – 360 Tage	77	61
fällig mehr als 360 Tage	0	143
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Netto</b>	<b>44 815</b>	<b>50 720</b>

Am 31. Dezember 2015 waren Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einem Betrag von TCHF 454 (2014: TCHF 1 620) wertberichtigt. Die Entwicklung bei der Wertberichtigung auf Forderungen sieht wie folgt aus:

in TCHF	Einzel- Wertberichtigung	Pauschalierte Wertberichtigung	Total
<b>Saldo per 31.12.2013</b>	<b>23</b>	<b>739</b>	<b>762</b>
Effekt aus Wechselkursänderung	0	- 16	- 16
Zunahme	4	996	1 000
Abnahme	- 5	- 121	- 126
<b>Saldo per 31.12.2014</b>	<b>22</b>	<b>1 598</b>	<b>1 620</b>
Effekt aus Wechselkursänderung	0	- 150	- 150
Zunahme	83	112	195
Verwendung	- 19	- 1 192	- 1 211
<b>Saldo per 31.12.2015</b>	<b>86</b>	<b>368</b>	<b>454</b>

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 2015 sind Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen im Betrag von TCHF 38 483 (2014: TCHF 42 499) als Sicherheit für verzinsliche Verbindlichkeiten verpfändet (siehe auch Anmerkung 27).

## 19 Sonstige kurzfristige Forderungen

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
MWST-Forderungen	853	1 053
VST-Forderungen	1	0
Sonstige kfr. Forderungen – Dritte	577	488
Sonstige kfr. Forderungen – Sozialversicherungen	4	18
Vorauszahlungen – Dritte	58	83
Vorauszahlungen – Sozialversicherungen	4	6
<b>Total</b>	<b>1 497</b>	<b>1 648</b>

Die «Sonstigen kurzfristigen Forderungen – Dritte» beinhalten 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 2015 finanzielle Vermögenswerte in der Höhe von TCHF 548 (2014: TCHF 479).

## 20 Vorräte und Waren in Arbeit

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Rohmaterial zu Anschaffungskosten	16 803	16 293
Handelsprodukte zu Anschaffungskosten oder Nettoveräußerungswert	6 543	6 580
Halbfabrikate / Waren in Arbeit zu Herstellungskosten	30 288	37 037
Fertigfabrikate zu Herstellungskosten oder Nettoveräußerungswert	11 089	12 343
<b>Total</b>	<b>64 723</b>	<b>72 253</b>

Vom Gesamtbetrag der zum 31. Dezember 2015 bilanzierten Rohmaterialien, Handelsprodukte und Fertigfabrikate sind TCHF 1 263 (2014: TCHF 1 588) zu ihrem Nettoveräußerungswert angesetzt.

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Wertberichtigungen auf Vorräten belaufen sich auf TCHF 2 211 (2014: TCHF 813) und sind unter «Warenaufwand / Fremdleistungen» und «Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate» ausgewiesen.

Am Ende des Jahres 2015 bestehen Kaufverpflichtungen für Rohmaterialien in der Höhe von TCHF 21 492 (2014: TCHF 19 224) und für Handelsprodukte in der Höhe von TCHF 3 073 (2014: TCHF 3 397).

Per Ende 2015 und 2014 waren keine Vorräte als Sicherheit für aufgenommene Kredite verpfändet.

## Sachanlagen

in TCHF	Produktions- maschinen	Einrich- tungen	IT- Infrastruktur	Fahrzeuge	Sonstige und Anlagen im Bau	Land und Gebäude	Gebäude- anlagen im Bau	Total Sachanlagen
<b>Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>								
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>82 325</b>	<b>18 820</b>	<b>4 649</b>	<b>11 516</b>	<b>2 331</b>	<b>35 462</b>	<b>1 339</b>	<b>156 442</b>
Zugänge	5 462	1 522	521	1 299	2 535	2 244	220	13 803
Zugänge aus Akquisitionen	483	73	0	8	10	80	0	654
Abgänge	-797	-11	-393	-621	0	-707	0	-2 529
Abgänge aus dem Verkauf von Unternehmen	-47	-429	-34	-6 164	0	0	0	-6 674
Umgliederung innerhalb Kategorien	-5 627	7 520	0	37	-1 998	1 392	-1 324	0
Effekt aus Wechselkursänderung	-7	-1	0	-1	0	-5	0	-14
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>81 792</b>	<b>27 494</b>	<b>4 743</b>	<b>6 074</b>	<b>2 878</b>	<b>38 466</b>	<b>235</b>	<b>161 682</b>
Zugänge	4 028	1 326	251	456	992	792	991	8 836
Abgänge	-858	-126	-67	-819	0	-62	0	-1 932
Umgliederung innerhalb Kategorien	2 054	56	0	40	-2 360	253	-43	0
Effekt aus Wechselkursänderung	-32	-7	-2	-2	0	-27	0	-70
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>86 984</b>	<b>28 743</b>	<b>4 925</b>	<b>5 749</b>	<b>1 510</b>	<b>39 422</b>	<b>1 183</b>	<b>168 516</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>								
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>-46 656</b>	<b>-7 585</b>	<b>-3 376</b>	<b>-5 915</b>	<b>-84</b>	<b>-5 951</b>	<b>0</b>	<b>-69 567</b>
Abschreibungen	-7 070	-2 214	-620	-1 381	-7	-1 421	0	-12 713
Abgänge	792	10	393	578	0	0	0	1 773
Abgänge aus dem Verkauf von Unternehmen	37	337	31	2 642	0	0	0	3 047
Effekt aus Wechselkursänderung	3	0	0	0	0	2	0	5
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>-52 894</b>	<b>-9 452</b>	<b>-3 572</b>	<b>-4 076</b>	<b>-91</b>	<b>-7 370</b>	<b>0</b>	<b>-77 455</b>
Abschreibungen	-6 926	-2 605	-609	-748	-14	-1 522	0	-12 425
Abgänge	824	124	67	747	0	62	0	1 824
Umgliederung innerhalb Kategorien	-30	-12	2	0	0	40	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	19	2	2	1	0	13	0	37
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>-59 007</b>	<b>-11 943</b>	<b>-4 110</b>	<b>-4 076</b>	<b>-105</b>	<b>-8 777</b>	<b>0</b>	<b>-88 018</b>
Nettowert zum 01.01.2014	35 669	11 235	1 273	5 601	2 247	29 511	1 339	86 875
Nettowert zum 31.12.2014	28 898	18 042	1 171	1 998	2 787	31 096	235	84 227
<b>Nettowert zum 31.12.2015</b>	<b>27 977</b>	<b>16 800</b>	<b>815</b>	<b>1 673</b>	<b>1 405</b>	<b>30 645</b>	<b>1 183</b>	<b>80 498</b>

Am Ende des Jahres 2015 bestehen Kaufverpflichtungen für Sachanlagen in der Höhe von TCHF 729 (2014: TCHF 1 215).

Aus den Investitionen in Sachanlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 9 404 (2014: TCHF 12 822).

Der Nettobuchwert der geleaste Fahrzeuge beträgt per 31. Dezember 2015 TCHF 0 (2014: TCHF 97). Zusätzliche Informationen zum Finanzierungsleasing sind unter Anmerkung 22 zu finden.

## 22 Leasing- und Mietverträge

Die Fälligkeitsstruktur der gesamten zukünftigen minimalen Finanzierungsleasing-Verbindlichkeiten und deren Zinsanteil setzen sich wie folgt zusammen:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	0	16
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	0	0
Endfälligkeit später als 5 Jahre	0	0
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>16</b>
Zinsanteil	0	0
<b>Total Finanzierungsleasing</b>	<b>0</b>	<b>16</b>

Während der Berichtsperiode wurden Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing im Betrag von TCHF 0 (2014: TCHF 464) getilgt.

Beim Finanzierungsleasing handelte es sich hauptsächlich um geleaste Fahrzeuge, welche im Rahmen des Verkaufs von Lineafresca im Jahr 2014 veräussert wurden.

Fälligkeitsstruktur nicht bilanzierter Verbindlichkeiten aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Endfälligkeit innerhalb 1 Jahres	6 846	5 986
Endfälligkeit zwischen 1 und 5 Jahren	23 676	23 976
Endfälligkeit später als 5 Jahre	52 360	58 177
<b>Total</b>	<b>82 882</b>	<b>88 139</b>

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen für Operating-Leasing beliefen sich auf TCHF 6 584 (2014: TCHF 6 577).

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

Im Jahr 2013 wurden die Mindestlaufzeiten der Mietverträge für die Produktionsgebäude in Stabio und Böckten um je 6 Jahre bis ins Jahr 2031 sowie für das Produktionsgebäude in Oberentfelden um 3 Jahre bis ins Jahr 2028 verlängert.

Es werden feste monatliche Leasing-Teilzahlungen geleistet. Die Leasingverträge haben vorgegebene Vertragslaufzeiten zwischen 10 und 24 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-Leasing-Verhältnissen belaufen sich per Ende 2015 auf TCHF 82 882 (2014: TCHF 88 139).



**23 Immaterielle Anlagen**

in TCHF	Goodwill	Marken	Labels	Kunden- stamm	Produktions- patent	Software	Total
<b>Zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten</b>							
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>89 497</b>	<b>26 868</b>	<b>28 660</b>	<b>35 023</b>	<b>7 680</b>	<b>11 084</b>	<b>198 812</b>
Zugänge	0	0	0	0	0	1 161	1 161
Zugänge aus Akquisitionen	2 669	0	0	0	0	0	2 669
Abgänge	0	0	0	0	0	-439	-439
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	-73	-73
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	-1	-1
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>92 166</b>	<b>26 868</b>	<b>28 660</b>	<b>35 023</b>	<b>7 680</b>	<b>11 732</b>	<b>202 129</b>
Zugänge	0	0	0	0	0	1 124	1 124
Zugänge aus Akquisitionen	0	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	0	0	-95	-95
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	-2	-2
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>92 166</b>	<b>26 868</b>	<b>28 660</b>	<b>35 023</b>	<b>7 680</b>	<b>12 759</b>	<b>203 156</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>							
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-3 977</b>	<b>-7 680</b>	<b>-6 955</b>	<b>-18 612</b>
Amortisationen	0	0	0	-1 066	0	-1 744	-2 810
Abgänge	0	0	0	0	0	439	439
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	73	73
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	1	1
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-5 043</b>	<b>-7 680</b>	<b>-8 186</b>	<b>-20 909</b>
Amortisationen	0	0	0	-1 067	0	-1 315	-2 382
Abgänge	0	0	0	0	0	90	90
Abgänge aus Unternehmensverkauf	0	0	0	0	0	0	0
Effekt aus Wechselkursänderung	0	0	0	0	0	3	3
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>-6 110</b>	<b>-7 680</b>	<b>-9 408</b>	<b>-23 198</b>
Nettowert zum 01.01.2014	89 497	26 868	28 660	31 046	0	4 129	180 200
Nettowert zum 31.12.2014	92 166	26 868	28 660	29 980	0	3 546	181 220
<b>Nettowert zum 31.12.2015</b>	<b>92 166</b>	<b>26 868</b>	<b>28 660</b>	<b>28 913</b>	<b>0</b>	<b>3 351</b>	<b>179 958</b>

Aus den Investitionen in immaterielle Anlagen ergibt sich ein Geldabfluss in der Höhe von TCHF 1 079 (2014: TCHF 1 044).

## 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	31.12.2015	31.12.2014
ORIOR Refinement	81 640	81 640
ORIOR Convenience	10 526	10 526
<b>Total</b>	<b>92 166</b>	<b>92 166</b>

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. 1.6 Prozentpunkten (2014: 1.3 Prozentpunkte) über den gesamten Planungszeitraum angesetzt. Für das Geschäftssegment ORIOR Convenience wird eine Zunahme der EBIT-Marge von ca. 0.6 Prozentpunkten (2014: Abnahme von 0.2 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 1.2 % (2014: 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 7.3 % (2014: 7.3 %) und ein Abzinsungsfaktor nach Steuern in der Höhe von 6.1 % (2014: 6.2 %) angesetzt.

Der erzielbare Betrag für den Goodwill wäre immer noch höher als der Buchwert wenn:

- die durchschnittlich geschätzte EBIT-Marge um 1.0 Prozentpunkte geringer gewesen wäre als die Schätzungen des Managements zum 31. Dezember 2015; 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	31.12.2015	31.12.2014
Marke Rapelli	13 700	13 700
Marke Ticinella	5 500	5 500
Marke Nature Gourmet	1 200	1 200
Marke Spiess	4 857	4 857
Marke Val Mara	79	79
Marke Fürstenländer	1 532	1 532
<b>Total</b>	<b>26 868</b>	<b>26 868</b>

Abgesehen von der Marke «Nature Gourmet» sind sämtliche Marken dem Segment Refinement zuzuordnen.

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 %	(2014: 1.0 – 3.0 %)
– Wachstumsrate*	1.2 %	(2014: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.7 %	(2014: 7.9 %)

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

\*\* Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.1 % (2014: 8.3 %).

Das Management legte die Umsatz- und Lizenzgebühren-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für die Marken wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Lizenzgebühren 0.5 – 2.0 % betragen hätten; oder
- die Wachstumsrate 0.2 % betragen hätte; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, um 1.0 Prozentpunkte höher gewesen wäre.

Auf der Grundlage der zunehmenden Marktdurchdringung – insbesondere auf dem Exportmarkt – und des damit zusammenhängenden grösseren Bekanntheitsgrads auf dem Markt wäre eine Erhöhung der Lizenzgebühren auf ca. 4 % möglich. Diese Zunahme wurde weder bei der Wertminderungsprüfung noch bei der vorne 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 der 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*	1.2 %	(2014: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	6.7 %	(2014: 6.8 %)

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

\*\* Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 7.0 % (2014: 7.1 %).

Das Management legte die Umsatz- und Preisdifferenzprognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für das Label wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Wachstumsrate 0.2 % 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 0.7 Prozentpunkte höher gewesen wäre als die Schätzungen des Managements.

## Kundenstamm

Der erworbene Kundenstamm wurde zum beizulegenden Zeitwert am Tage der jeweiligen Übernahmen 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 22 889 (2014: TCHF 22 889) eine unbegrenzte Nutzungsdauer aufweist, während der andere Teil in der Höhe von TCHF 6 024 per 31. Dezember 2015 bzw. TCHF 7 091 per 31. Dezember 2014 über die betriebliche Nutzungsdauer abgeschrieben wird.

Entsprechend dem in Anmerkung 2 (Immaterielle Anlagen) aufgeführten Bilanzierungsgrundsatz überprüft die Gruppe mindestens einmal im Jahr, ob der Kundenstamm 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*	1.2 %	(2014: 1.4 %)
– Abzinsungsfaktor (WARA)**	7.7 %	(2014: 7.9 %)

\* Wachstumsrate, die zum Extrapolieren der Umsatzerlöse über den Planungszeitraum hinaus verwendet wird.  
 \*\* Der Abzinsungsfaktor (WARA) vor Steuern beträgt 8.1 % (2014: 8.3 %).

Das Management legte die Umsatz- und EBITDA-Prognosen auf der Grundlage der in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse und der Erwartungen für die Marktentwicklung fest.

Der erzielbare Betrag für den Kundenstamm mit einer unbegrenzten Nutzungsdauer wäre immer noch höher als der Buchwert, wenn:

- die Wachstumsrate 0.2 % betragen hätte; oder
- die EBITDA-Marge in % der Umsatzerlöse um 0.5 – 1.0 Prozentpunkte tiefer gewesen wäre; oder
- der geschätzte Abzinsungsfaktor nach Steuern, der für die diskontierten Cash Flows angesetzt wurde, 8.7 % betragen hätte.

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

## 24 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – Dritte	30 572	40 876
<b>Total</b>	<b>30 572</b>	<b>40 876</b>

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

## 25 Sonstige Verbindlichkeiten

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Dritte	2 521	3 065
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Nahestehende Personen	591	372
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten – Sozialversicherungen	635	680
<b>Sonstige kfr. Verbindlichkeiten</b>	<b>3 747</b>	<b>4 117</b>
Sonstige lfr. Verbindlichkeiten – Dritte	167	333
<b>Total</b>	<b>3 914</b>	<b>4 450</b>

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

Der Gesamtsaldo der «sonstigen Verbindlichkeiten» per 31. Dezember 2015 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 1 298 (2014: TCHF 1 884).

Die Verbindlichkeit aus der Earn-Out-Vereinbarung beträgt insgesamt TCHF 333 (2014: TCHF 1 246). Davon sind TCHF 167 in den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen (2014: TCHF 913).

## 26 Passive Rechnungsabgrenzungsposten

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Ferien / Überzeit	1 202	1 471
Variable Lohnanteile	2 777	2 781
Kundenrückerstattungen	3 770	3 808
Wasser, Elektrizität	1 469	1 169
Marketing Beiträge	1 617	1 888
Unterhalt & Reparatur	203	199
Logistik & Supply	369	413
Steuern & Abgaben	244	3 059
Beratung	1 646	539
Noch nicht erhaltene Warenrechnungen	261	508
Ferien / Überzeit – Nahestehende Personen	17	27
Variable Lohnanteile – Nahestehende Personen	486	220
Sonstiges – Nahestehende Personen	278	279
Sozialversicherungen	335	401
Sonstiges	3 639	2 641
<b>Total</b>	<b>18 313</b>	<b>19 403</b>

Der Gesamtsaldo der passiven Rechnungsabgrenzungsposten per 31. Dezember 2015 beinhaltet finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 12 816 (2014: TCHF 10 895). Die sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten von TCHF 3 639 (2014: TCHF 2 641) beinhalten finanzielle Verbindlichkeiten in der Höhe von TCHF 3 252 (2014: TCHF 2 140) und umfassen insbesondere Verbindlichkeiten für IT, diverse Administrationskosten und sonstige operative Kosten. Die nicht finanziellen Verbindlichkeiten in den sonstigen passiven Rechnungsabgrenzungsposten bestehen hauptsächlich aus Quellen-, Liegenschafts- und Kapitalsteuern.

**27 Finanzverbindlichkeiten**

in TCHF	Anmer- kung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2015
<b>31. Dezember 2015</b>				
<b>Langfristig – Dritte</b>				
TCHF 73 600 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.2	31/12/18	73 241
TCHF 76 400 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			31/12/18	0
<b>Total</b>				<b>73 241</b>
in TCHF	Anmer- kung	Effektiver Zinssatz	Endfälligkeit	31.12.2014
<b>31. Dezember 2014</b>				
<b>Kurzfristig – Dritte</b>				
Kfr. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22	6.08 – 6.17 %	2015	16
<b>Total</b>				<b>16</b>
<b>Langfristig – Dritte</b>				
TCHF 97 600 abgesichertes Bankdarlehen		LIBOR + 1.2	31/12/18	99 144
TCHF 52 400 abgesichertes Bankdarlehen (nicht beansprucht)			31/12/18	0
<b>Total</b>				<b>99 144</b>

Die Kreditobergrenze des aktuellen Kreditrahmenvertrags beträgt CHF 150.0 Mio. (2014: CHF 150.0 Mio.) und kann bis zum Endfälligkeitsdatum am 31. Dezember 2018 in Anspruch genommen werden. Per Bilanzstichtag wurden CHF 76.4 Mio. (2014: CHF 50.3 Mio.) nicht beansprucht. Es müssen keine jährlichen Amortisationszahlungen geleistet werden. Die Zinssätze sind vom Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA sowie vom LIBOR abhängig.

Die Transaktionskosten des Kreditrahmenvertrags wurden als Verringerung der Finanzverbindlichkeiten kapitalisiert. Die Kosten werden über die Laufzeit des Vertrags auf der Basis der fortgeführten Anschaffungskosten berechnet und im Aufwand verbucht.

Die Bankkredite werden mit verpfändeten Forderungen in der Höhe von TCHF 38 483 (2014: TCHF 42 499) besichert.

Es steht im Ermessen der Gesellschaft, die Finanzverbindlichkeiten im Rahmen des Kreditrahmenvertrags monatlich 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 der gesamte Betrag von CHF 73.2 Mio. (2014: CHF 99.1 Mio.) als langfristig ausgewiesen.



**28 Rückstellungen**

in TCHF	Restrukturierung	Dienstaltersgeschenke	Sonstige	Total
<b>Stand 01.01.2014</b>	<b>0</b>	<b>2 113</b>	<b>752</b>	<b>2 865</b>
Bildung	0	787	278	1 065
Abgänge aus Veräusserung	0	-20	0	-20
Inanspruchnahme	0	-156	-149	-305
Auflösung	0	-59	-95	-154
<b>Stand 31.12.2014</b>	<b>0</b>	<b>2 665</b>	<b>883</b>	<b>3 548</b>
Davon kurzfristig		185	321	506
Davon langfristig		2 480	562	3 042
Bildung	152	239	226	617
Inanspruchnahme	0	-193	-375	-568
Auflösung	0	-303	-45	-348
<b>Stand 31.12.2015</b>	<b>152</b>	<b>2 408</b>	<b>689</b>	<b>3 249</b>
Davon kurzfristig	152	186	127	465
Davon langfristig	0	2 222	562	2 784

**Restrukturierung** – Diese Rückstellung deckt die Kosten in Zusammenhang mit der Restrukturierung einer Tochtergesellschaft.

**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 Sachverständigen gemäss den Bestimmungen von IAS 19 berechnet.

**Sonstige** – Die sonstigen Rückstellungen beinhalten die bis zur Bilanzaufstellung erkennbaren operativen Risiken und ungewissen Verpflichtungen.

**29 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	31.12.2015	31.12.2014
Latente Steueraktiven	- 1 402	- 1 859
Latente Steuerverbindlichkeiten	20 692	21 697
<b>Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten</b>	<b>19 290</b>	<b>19 838</b>

Die Bruttoentwicklung der passiven latenten Ertragssteuerbilanz ist wie folgt:

in TCHF	2015	2014
Eröffnungsbestand per 01.01.	19 838	20 290
Zugänge aus Akquisitionen	0	- 107
Belastungen / (Entlastungen) in der Erfolgsrechnung	896	- 806
Steuern im sonstigen Ergebnis	- 1 439	462
Effekt aus Wechselkursänderung	- 5	0
<b>Latente (Steueraktiven) / Steuerverbindlichkeiten per 31.12., netto</b>	<b>19 290</b>	<b>19 838</b>

Latente Ertragssteuern werden unter Zugrundelegung der Verbindlichkeitsmethode für temporäre Differenzen anhand der vor Ort geltenden Steuersätze 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 2015 sind aktive latente Ertragssteuern im Betrag von TCHF 1 436 (2014: TCHF 3 724) in Bezug auf steuerliche Verlustvorträge aktiviert.

Aktive latente Ertragssteuern in der Höhe von TCHF 844 (2014: TCHF 763) im Hinblick auf Verluste in der Höhe von TCHF 3 914 (2014: TCHF 3 630), 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 0 (2014: TCHF 0)
- Verfallen in 4 bis 7 Jahren: TCHF 3 170 (2014: TCHF 3 170)
- Kein Verfall: TCHF 744 (2014: TCHF 460)

Die aktiven und passiven latenten Steuern lassen sich wie folgt den verschiedenen Bilanzpositionen zuweisen:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Forderungen	404	601
Vorräte	2 277	3 791
Sachanlagen	4 807	4 804
Immaterielle Anlagen	14 622	14 809
Verbindlichkeiten	432	29
<b>Subtotal Latente Steuerverbindlichkeiten</b>	<b>22 542</b>	<b>24 034</b>
Nutzen von Verlustvorträgen	- 1 436	- 3 724
Verbindlichkeiten	- 1 816	- 472
<b>Subtotal Latente Steueraktiven</b>	<b>- 3 252</b>	<b>- 4 196</b>
<b>Latente (Steueraktiven) / Steuer- verbindlichkeiten netto</b>	<b>19 290</b>	<b>19 838</b>
In der Bilanz wie folgt berücksichtigt:		
Latente Steueraktiven	- 1 402	- 1 859
Latente Steuerverbindlichkeiten	20 692	21 697
<b>Latente Steuerverbindlichkeiten netto</b>	<b>19 290</b>	<b>19 838</b>

### 30 **Eigenkapital**

Anzahl Namenaktien	31.12.2015	31.12.2014
<b>Total ausstehende Aktien</b>	<b>5 922 080</b>	<b>5 911 514</b>
<b>Eigene Aktien</b>		
Frei verfügbar	2 920	13 486
<b>Total eigene Aktien</b>	<b>2 920</b>	<b>13 486</b>
<b>Total ausgegebene Aktien</b>	<b>5 925 000</b>	<b>5 925 000</b>
<b>Total Aktien</b>	<b>5 925 000</b>	<b>5 925 000</b>

Die Namenaktie hat einen Nominalwert von CHF 4. Das Aktienkapital ist voll liberiert und beträgt nominal TCHF 23 700 (2014: TCHF 23 700).

### 31 **Eigene Aktien**

	Anzahl	Ø Preis pro Aktie in CHF	Total in TCHF
<b>Anfangsbestand per 1. Januar 2014</b>	<b>9 305</b>	<b>50.60</b>	<b>471</b>
Käufe 01.01. – 31.12.14	28 690	53.66	1 540
Verkäufe 01.01. – 31.12.14	-24 509	54.02	-1 324
Verluste / Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			25
<b>Endbestand per 31. Dezember 2014</b>	<b>13 486</b>	<b>52.78</b>	<b>712</b>
<b>Anfangsbestand per 1. Januar 2015</b>	<b>13 486</b>	<b>52.78</b>	<b>712</b>
Käufe 01.01. – 31.12.15	46 750	55.66	2 602
Verkäufe 01.01. – 31.12.15	-57 316	51.09	-2 928
Verluste / Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			-212
<b>Endbestand per 31. Dezember 2015</b>	<b>2 920</b>	<b>59.64</b>	<b>174</b>

Weitere Details zu den Aktienverkäufen sind unter Anmerkung 37 zu finden.

### 32 **Dividenden / Rückzahlung aus Kapitaleinlage**

Die Dividende für das Geschäftsjahr 2014 wurde im April 2015 in Übereinstimmung mit der Beschlussfassung der ordentlichen Generalversammlung vom 26. März 2015 bezahlt. Die Aktionäre genehmigten die beantragte Dividende in Form einer Rückzahlung aus den Kapitaleinlagen von CHF 2.00 (2014: 1.97) pro Aktie, woraus sich eine Gesamtdividende von TCHF 11 818 (2014: TCHF 11 653) ergab. Durch den Systemwechsel vom Nennwert- zum Kapitaleinlageprinzip konnten diese Dividenden ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlt werden.

Der Verwaltungsrat wird im April 2016 zuhanden der Generalversammlung vorschlagen, für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende von CHF 2.03 pro Aktie auszuschütten. In dieser Jahresrechnung werden keine Verbindlichkeiten für auszuschüttende Dividenden ausgewiesen.

### 33 Geldflussrechnung

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

### 34 Derivative Finanzinstrumente

**Devisentermingeschäfte** – Am 31. Dezember 2015 und 2014 bestanden jeweils keine offenen Devisentermingeschäfte.

### 35 Wechselkurse

Währung	Einheit	Durchschnittlicher Währungskurs		Stichtagskurs	
		2015	2014	31.12.2015	31.12.2014
EUR	1	1.0670	1.2144	1.0874	1.2027
USD	1	0.9710	0.9151	1.0008	0.9895

### 36 Verbindlichkeiten aus Leistungen an Arbeitnehmer

#### Vorsorgeplan der ORIOR

#### Rechtliche Aspekte des Vorsorgeplans (BVG)

Vorsorgeeinrichtungen und deren Leistungen werden in der Schweiz durch das Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt. Dieses sieht vor, dass Vorsorgeeinrichtungen von unabhängigen, rechtlich selbstständigen Einheiten verwaltet werden. Vorsorgeeinrichtungen unterstehen einer staatlichen Aufsicht. Das oberste Führungsorgan der Vorsorgeeinrichtung (Stiftungsrat) setzt sich paritätisch aus Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern zusammen.

Planteilnehmer sind gegen die wirtschaftlichen Folgen von Alter, Invalidität und Tod versichert. Die verschiedenen Leistungen sind in einem Reglement festgelegt, wobei das BVG Mindestleistungen vorschreibt. Die Beiträge an die Vorsorgeeinrichtung werden vom Arbeitgeber und von den Arbeitnehmern beglichen. Im Falle einer Unterdeckung können verschiedene Massnahmen wie zum Beispiel eine Anpassung der Pensionszusage durch Veränderung der Umwandlungssätze oder Erhöhung der laufenden Beiträge beschlossen werden. Der Arbeitgeber kann zudem verpflichtet werden, zusätzliche Sanierungsbeiträge zu leisten, wobei das BVG regelt, wie der Arbeitnehmer und die Arbeitgeber allfällige Sanierungsmassnahmen gemeinsam tragen.

Die Gruppe hält drei unabhängige Vorsorgeeinrichtungen, in welchen alle Mitarbeitenden versichert sind. Die Vorsorgeeinrichtungen der ORIOR sind in der Rechtsform von Stiftungen ausgestaltet. Alle versicherungstechnischen Risiken werden entweder von den Stiftungen getragen oder sind rückversichert. Diese teilen sich in demografische (vor allem Lebenserwartung) und finanzielle (vor allem Diskontsatz, Lohnentwicklung und Rendite auf dem Planvermögen) Risiken auf und werden durch die Stiftungsräte regelmässig beurteilt. Einmal jährlich wird, gemäss den Vorgaben des BVG, ein versicherungstechnisches Gutachten erstellt. Der geschätzte Deckungsgrad gemäss BVG liegt per 31. Dezember 2015 bei 112.9% (2014: 116.5%).

Die Verantwortung für die Vermögensanlage tragen die Stiftungsräte. Diese legen unter Berücksichtigung der Zielsetzung, der Leistungsverpflichtungen und der Risikofähigkeit der Stiftungen laufend die Anlagestrategie fest. Die Stiftungsräte delegieren die Umsetzung der Anlagestrategien an einen externen Vermögensverwalter.

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 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 Pensionspläne sehen ebenfalls Sterbegeld und langfristige Erwerbsunfähigkeitsleistungen für die Arbeitnehmer vor. Die Erwerbsunfähigkeitsrente ist als Prozentsatz des Jahresgehalts festgelegt. Die Witwenrente ist als Prozentsatz der hochgerechneten Altersvorsorge (ohne zukünftige Zinsen) definiert.

#### Rechnungslegungstechnische Aspekte des Vorsorgeplans (IFRS)

Alle Pläne erfüllen die Voraussetzungen als leistungsorientierte Pensionspläne gemäss IAS 19. Einmal jährlich wird von einem unabhängigen Experten ein Gutachten nach den Vorgaben von IFRS erstellt. Dabei wird das Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert bewertet, und die Verbindlichkeiten werden gemäss der Methode der Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet.

In der folgenden Tabelle wird eine Übersicht der in der Bilanz erfassten Pensionsverpflichtung gegeben. Der ausländische Plan erfüllt ebenfalls die Voraussetzungen eines leistungsorientierten Pensionsplans gemäss IAS 19. Da dieser im Gesamtrahmen nicht wesentlich ist, wird in der Folge nicht weiter auf diesen Plan eingegangen.

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Pensionsverpflichtung (Schweizer Pläne)	- 11 131	- 4 749
Pensionsverpflichtung (Ausländischer Plan)	- 15	- 15
<b>Total Pensionsverpflichtung</b>	<b>- 11 146</b>	<b>- 4 764</b>

In der folgenden Tabelle wird der Status der drei Schweizer Pensionspläne sowie der in der konsolidierten Bilanz zum 31. Dezember ausgewiesene Betrag dargestellt:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung	- 145 975	- 142 475
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	138 924	138 244
Auswirkungen der Obergrenze	- 4 080	- 518
<b>Unterdeckung</b>	<b>- 11 131</b>	<b>- 4 749</b>

Der Aufwand der leistungsorientierten Pläne setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2015	2014
Laufender Dienstzeitaufwand	- 4 675	- 5 959
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	1 969	1 489
Zinsertrag auf dem Asset Ceiling Teil	- 4	0
<b>Total Dienstzeitaufwand</b>	<b>- 2 710</b>	<b>- 4 470</b>
Nettozinsaufwand Personalvorsorge	- 33	- 166
<b>Total in der Erfolgsrechnung erfasster Vorsorgeaufwand</b>	<b>- 2 743</b>	<b>- 4 636</b>

Die Neubewertung der im übrigen Gesamtergebnis erfasste Personalvorsorge setzt sich wie folgt zusammen:

in TCHF	2015	2014
Änderungen finanzielle Annahmen	- 1 484	- 14 330
Sonstige versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 3 596	4 958
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste auf dem Planvermögen	- 256	12 298
Auswirkungen der Obergrenze	- 3 558	- 518
<b>Total im übrigen Gesamtergebnis erfasste Neubewertungen</b>	<b>- 8 894</b>	<b>2 408</b>

Die Entwicklung des Barwerts der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung und des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens ist wie folgt:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 1. Januar	- 142 475	- 134 060
Laufender Dienstzeitaufwand	- 4 675	- 5 959
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	1 969	1 489
Zinsaufwand	- 1 144	- 2 911
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 5 080	- 9 372
Beiträge Arbeitnehmer	- 3 357	- 3 383
Ausbezahlte Leistungen	7 663	5 889
Abgeltungen	1 124	6 022
Akquisitionen	0	- 190
<b>Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung zum 31. Dezember</b>	<b>- 145 975</b>	<b>- 142 475</b>

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 1. Januar	138 244	126 346
Zinsertrag	1 111	2 745
Ertrag Planvermögen (exklusive Zinsen basierend auf Diskontsatz)	- 256	12 298
Beiträge Arbeitnehmer	3 357	3 383
Beiträge Arbeitgeber	5 255	5 265
Ausbezahlte Leistungen	- 7 663	- 5 889
Abgeltungen	- 1 124	- 6 022
Akquisitionen	0	118
<b>Planvermögen zum beizulegenden Zeitwert per 31. Dezember</b>	<b>138 924</b>	<b>138 244</b>

Der geschätzte Beitrag der Gesellschaft zu den Pensionsplänen für das Geschäftsjahr 2016 beläuft sich auf TCHF 5 308 (2015: TCHF 5 072).

Der nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand im Betrag von TCHF 1 969 betrifft eine Reduktion des Umwandlungssatzes in der Basiskasse, eine Plananpassung bei zwei Tochtergesellschaften sowie den Abgang eines Geschäftsteils bei einer Tochtergesellschaft.

Die Kategorien des Planvermögens sind wie folgt:

Planvermögen	31.12.2015	%	31.12.2014	%
Flüssige Mittel	7 392	5.3 %	13 732	9.9 %
Obligationen	57 724	41.6 %	53 899	39.0 %
Aktien	42 449	30.6 %	42 728	30.9 %
Liegenschaften	21 054	15.2 %	20 180	14.6 %
Sonstige	10 305	7.4 %	7 705	5.6 %
<b>Auf aktiven Märkten gehandelte Anlagen</b>	<b>138 924</b>	<b>100.0 %</b>	<b>138 244</b>	<b>100.0 %</b>
<b>Total Planvermögen</b>	<b>138 924</b>	<b>100.0 %</b>	<b>138 244</b>	<b>100.0 %</b>

Der Mittelabfluss aus Rentenzahlungen ist verlässlich planbar. Die jeweiligen Anlagestrategien berücksichtigen die jederzeitige Sicherstellung der Liquidität.

Der Konzern nutzt keine Vermögenswerte der Vorsorgeeinrichtungen.

Die Mittel der Pensionskassen gliedern sich in die Anlagekategorien Flüssige Mittel, Obligationen, Aktien, Immobilien und Sonstige Anlagen.

Die Flüssigen Mittel liegen zu etwa 75 % bei der Credit Suisse und zu 25 % bei der Waadtländer Kantonalbank (BCV). Beide Institute haben ein A-Rating.

Bei den Obligationen handelt es sich um Anlagen in renommierte Fonds. Der weitaus grösste Teil betrifft Anlagen in Schweizer Franken und weist eine Bonität im Investitionsbereich auf. Weniger als 5 % des Gesamtvermögens sind in Fonds investiert, die sich auf höher verzinsliche Schuldpapiere konzentrieren. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Aktien sind in Fonds renommierter Anbieter angelegt. Die Anlagen sind zum grössten Teil zu gleichen Teilen in Schweizer Aktien und internationalen Dividendendpapieren angelegt. Der Rest ist in Aktien aus aufstrebenden Ländern investiert. Alle Anlagen sind täglich handelbar.

Die Immobilienanlagen teilen sich in Immobilienfonds, Anlagestiftungen und in ein Direktmandat auf. Das Direktmandat ist innerhalb von 2 Wochen liquidierbar. Die anderen Anlagen können täglich zurückgegeben werden. Die Immobilienfonds werden täglich gehandelt.

Die Sonstigen Anlagen sind mit einem täglich handelbaren Hedge Fonds und zwei Private Equity Anlagen von Partners Group abgedeckt.



Die Berechnungen basieren auf folgenden Annahmen:

	31.12.2015	31.12.2014
Diskontierungszinssatz	0.70 %	0.80 %
Erwartete Lohnentwicklung	1.00 %	1.00 %

#### Sensitivitäten der wesentlichen versicherungstechnischen Annahmen

Als wesentliche versicherungsmathematische Annahmen wurden der Diskontsatz und die zukünftige Lohnentwicklung identifiziert. Die Schwankungsbreite der Sensitivitätsanalysen beträgt 0.25 %. Folgende Auswirkungen auf die Pensionsverpflichtungen sind zu erwarten:

- Eine Zunahme / Abnahme des Diskontsatzes um 0.25 % (2014: 0.25 %) würde zu einer Abnahme von TCHF 4 247 (– 2.9 %) (2014: TCHF 3 741 / – 2.6 %) / Zunahme von TCHF 4 524 (+ 3.1 %) (2014: TCHF 3 978 / + 2.8 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.
- Eine Zunahme/Abnahme der erwarteten Lohnentwicklung um 0.25 % (2014: 0.25 %) würde zu einer Zunahme von TCHF 331 (+ 0.2 %) (2014: TCHF 296 / + 0.2 %) / Abnahme von TCHF 324 (– 0.2 %) (2014: TCHF 289 / – 0.2 %) der leistungsorientierten Pensionsverpflichtung führen.

Folgende Beiträge werden voraussichtlich in den nächsten Jahren im Rahmen der leistungsorientierten Verpflichtung ausbezahlt:

	2015	2014
Innerhalb der nächsten 12 Monate	7 638	7 248
Zwischen 2 und 5 Jahren	30 374	23 399
Zwischen 5 und 10 Jahren	40 930	25 429
<b>Total</b>	<b>78 942</b>	<b>56 076</b>

Die durchschnittliche Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtung beträgt zum Ende des Berichtszeitraums 15.8 Jahre (2014: 10.7 Jahre).

### 37 Anteilsbasierte Vergütung

Die Gruppe hat einen Mitarbeiterbeteiligungsplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden bzw. dem Verwaltungsrat können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhung geschaffen werden. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25 %. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung beginnt. Während des Jahres 2015 wurden 20 240 Aktien zum Preis von CHF 41.45 an die Plan Teilnehmer verkauft, was einem Total von TCHF 839 entspricht. Der erfasste Aufwand für die anteilbasierten Vergütungen für das Geschäftsjahr 2015 beträgt TCHF 66 (2014: TCHF 72).

**38 Nahestehende Personen**

Die Mitglieder des Verwaltungsrats der ORIOR AG, die Mitglieder des Management Board der ORIOR AG, Aktionäre mit wesentlichem Einfluss, die Pensionskasseneinrichtungen der Gruppe, die «ORIOR Fonds de Prévoyance» und die «ORIOR Fondation de Prévoyance Complémentaire» werden als nahestehende Unternehmen und Personen betrachtet.

Die folgende Tabelle vermittelt einen Überblick über die Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen und Personen und die Bilanzpositionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen:

in TCHF

<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>Partner</b>	<b>31.12.2015</b>	<b>31.12.2014</b>
Sonstige kfr. Verbindlichkeiten	Pensionskasse	591	372
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Verwaltungsrat	231	231
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Management	503	247
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	Pensionskasse	47	48
Pensionsrückstellungen	Pensionskasse	11 146	4 764
<b>Aufwände</b>	<b>Partner</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Pensionsaufwand	Pensionskasse	-2 710	-5 963
Verwaltungsratsentschädigung	Verwaltungsrat	-656	-652
Zinsaufwand	Pensionskasse	-33	-166

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 neben einer festen Vergütung. Die Honorare der Mitglieder des Verwaltungsrats enthalten nur eine fixe Komponente und sind somit nicht an Erfolgskomponenten gekoppelt. Der Gesamtbetrag für feste und variable Vergütungen beträgt im Jahr 2015 TCHF 2 243 (2014: TCHF 2 640). Die offengelegten Vergütungen sind nach dem Accrual-Prinzip ausgewiesen.

in TCHF	2015	2014
Kfr. Leistungen an Arbeitnehmer	2 171	2 503
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	184	212
	<b>2 355</b>	<b>2 715</b>

Die weiteren Angaben bezüglich der Gesamtvergütungen sind im Vergütungsbericht in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) offengelegt.

### 39 **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.

### 40 **Verpfändete Vermögenswerte und hinterlegte Sicherheiten für Verpflichtungen**

Neben den bereits unter «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen» (siehe Anmerkung 18) und unter «Finanzverbindlichkeiten» (siehe Anmerkung 27) ausgewiesenen verpfändeten Vermögenswerten sind keine weiteren Posten verpfändet.

### 41 **Kaufverpflichtungen**

Zum 31. Dezember 2015 und zum 31. Dezember 2014 existierten 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.

### 42 **Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Zwischen dem Bilanzstichtag und dem Datum der Veröffentlichung dieses Geschäftsberichts sind keine Ereignisse eingetreten, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Jahresrechnung 2015 haben könnten.

**43** **Rechtliche Struktur der ORIOR Gruppe**

Firmenname	Firmensitz	Land	Geschäftstätigkeit	Wäh- rung	Aktien- kapital (in 1000)	%Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2015	2014
Orior AG	Zürich	Schweiz	Muttergesellschaft	CHF	23 700		
Orior Management AG	Zürich	Schweiz	Dienstleistungen	CHF	100	100 %	100 %
Rapelli SA	Stabio	Schweiz	Premium Food	CHF	12 500	100 %	100 %
Salumi Val Mara SA	Maroggia	Schweiz	Premium Food	CHF	250	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 %
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	Haguenau	Frankreich	Premium Food	EUR	1 130	100 %	100 %
Möfag, Mösli Fleischwaren AG	Zuzwil	Schweiz	Premium Food	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, 23. Februar 2016

### **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 62 bis 126), für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

#### **Verantwortung des Verwaltungsrates**

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der konsolidierten Jahresrechnung in Übereinstimmung mit 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 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den 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 vereinbaren 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

Martin Gkli  
Zugelassener Revisionsexperte  
(Leitender Revisor)

Gianni Trog  
Zugelassener Revisionsexperte

**ORIOR AG**  
**JAHRESRECHNUNG 2015**

---

## Erfolgsrechnung

in TCHF	Anmer- kung	2015	2014
Beteiligungsertrag		20 262	26 344
Finanzertrag		2 036	2 835
Übrige betriebliche Erträge		294	287
<b>Ertrag</b>		<b>22 592</b>	<b>29 466</b>
Finanzaufwand		-691	-1 146
Übriger Betriebsaufwand		-2 106	-1 665
Abschreibungen	● 6	-2 257	-3 837
<b>Aufwand</b>		<b>- 5 054</b>	<b>- 6 648</b>
<b>Ordentliches Ergebnis vor Steuern</b>		<b>17 538</b>	<b>22 818</b>
Direkte Steuern		-51	-48
<b>Jahresgewinn</b>		<b>17 487</b>	<b>22 770</b>



## Bilanz

in TCHF	Anmer- kung	31.12.2015	31.12.2014
Flüssige Mittel		1 292	573
Übrige kurzfristige Forderungen Dritte		26	4
Übrige kurzfristige Forderungen Beteiligungen		242	1 713
Aktive Rechnungsabgrenzungen		30	30
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>1 590</b>	<b>2 320</b>
Darlehen an Beteiligungen		132 855	129 269
Beteiligungen	●	1	64 210
Immaterielle Werte	●	2	8 531
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>205 596</b>	<b>204 267</b>
<b>TOTAL AKTIVEN</b>		<b>207 186</b>	<b>206 587</b>
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten Dritte		140	22
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten Beteiligungen		81	238
Passive Rechnungsabgrenzungen		789	658
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>1 010</b>	<b>918</b>
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten Dritte		0	16 100
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten Beteiligungen		39 200	28 800
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>39 200</b>	<b>44 900</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>40 210</b>	<b>45 818</b>
Aktienkapital	●	3	23 700
Gesetzliche Kapitalreserve	●	4	16 034
Reserve aus Kapitaleinlage			16 034
Gesetzliche Gewinnreserve			4 740
Freiwillige Gewinnreserve			122 677
Freie Reserve			5 000
Bilanzgewinn			117 677
Gewinnvortrag			100 189
Jahresgewinn			17 487
Eigene Aktien	●	5	- 174
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>166 977</b>	<b>160 770</b>
<b>TOTAL PASSIVEN</b>		<b>207 186</b>	<b>206 587</b>

## Anhang

### Allgemeine Informationen

ORIOR AG  
 Dufourstrasse 101  
 8008 Zürich

UID-Nr. / CHE-113.034.902  
 MWSt-Nr. / CHE-113.034.902 MWSt

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizerischen Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Art. 957ff OR) erstellt.

In der Jahresrechnung wurden die nachfolgenden Grundsätze angewendet:

Die Jahresrechnung 2015 wurde erstmals nach den Bestimmungen des neuen Rechnungslegungsrechts erstellt. Um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten, wurden die Vorjahresangaben der Bilanz und der Erfolgsrechnung an die neuen Gliederungsvorschriften angepasst.

Die in der Jahresrechnung aufgeführten Werte werden gerundet ausgewiesen. Da die Berechnungen mit einer grösseren Zahlengenauigkeit erfolgen, können geringe Rundungsdifferenzen entstehen.

#### Verzicht auf Geldflussrechnung und zusätzliche Angaben im Anhang

Da die ORIOR AG eine Konzernrechnung nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung erstellt (IFRS), hat sie in der vorliegenden Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften auf die zusätzlichen Angaben im Anhang sowie auf eine Geldflussrechnung verzichtet.

### Angaben zu Bilanz – und Erfolgsrechnungspositionen

#### 1 Direkte und wesentliche indirekte Beteiligungen

Firmenname	Firmensitz	Beteiligungsart	Geschäftstätigkeit	Währung	Aktienkapital (in 1000)	% - Anteil Kapital und Stimmrechte	
						2015	2014
Orior Management AG	Zürich	direkt	Dienstleistungen	CHF	100	100 %	100 %
Rapelli SA	Stabio	direkt	Premium Food	CHF	12 500	100 %	100 %
Orior Menu AG	Böckten	direkt	Premium Food	CHF	1 700	100 %	100 %
Fredag AG	Root	direkt	Premium Food	CHF	2 000	100 %	100 %
Albert Spiess AG	Schiers	indirekt	Premium Food	CHF	1 000	100 %	100 %
Möfag, Mösli Fleischwaren AG	Zuzwil	indirekt	Premium Food	CHF	200	100 %	100 %

Die Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten, unter Abzug der notwendigen Wertberichtigungen, bilanziert.

**2 Immaterielle Werte**

Diese Position beinhaltet einen Goodwill aus einer Transaktion im Jahr 2006 und wird über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben.

**3 Aktienkapital und genehmigtes Kapital**

Das Aktienkapital von TCHF 23 700 besteht aus 5 925 000 Namenaktien à nominal CHF 4.00. Anlässlich der Generalversammlung vom 25. März 2014 wurde der Verwaltungsrat ermächtigt, das Aktienkapital um maximal TCHF 4 762, eingeteilt in 1 190 426 Namenaktien zu je CHF 4.00 nominal bis spätestens 25. März 2016 zu erhöhen.

**Bedingtes Kapital**

Das Aktienkapital der Gesellschaft kann im Maximalbetrag von TCHF 714 durch Ausgabe von höchstens 178 564 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 4.00 durch Ausübung von Optionsrechten erhöht werden.

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Bedingtes Aktienkapital	714	714
Genehmigtes Aktienkapital	4762	4762

**4 Reserve aus Kapitaleinlage**

Die Reserve aus Kapitaleinlage beinhaltet das Agio aus der Kapitalerhöhung aus dem Jahr 2011, vermindert um die bisherigen Ausschüttungen.

Die Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinlage wird steuerlich gleich behandelt wie die Rückzahlung des Aktienkapitals. Von den Reserven aus Kapitaleinlage per 31.12.2015 von TCHF 16 034 wurden TCHF 12 836 durch die ESTV bestätigt.

**5 Eigene Aktien**

	Anzahl	Ø Preis pro Aktie in CHF	Total in TCHF
<b>Anfangsbestand per 1. Januar 2014</b>	<b>9 305</b>	<b>48.14</b>	<b>471</b>
Käufe 01.01. – 31.12.14	28 690	53.66	1 540
Verkäufe 01.01. – 31.12.14	-24 509	54.02	-1 324
Verluste / Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			25
<b>Endbestand per 31. Dezember 2014</b>	<b>13 486</b>	<b>52.78</b>	<b>712</b>
<b>Anfangsbestand per 1. Januar 2015</b>	<b>13 486</b>	<b>52.78</b>	<b>712</b>
Käufe 01.01. – 31.12.15	46 750	55.66	2 602
Verkäufe 01.01. – 31.12.15	-57 316	51.09	-2 928
Verluste / Gewinne aus dem Verkauf eigener Aktien			-212
<b>Endbestand per 31. Dezember 2015</b>	<b>2 920</b>	<b>59.64</b>	<b>174</b>

Eigene Aktien werden im Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten bilanziert und ab dem Geschäftsjahr 2015 als Minusposten im Eigenkapital ausgewiesen. Bei späterer Wiederveräußerung wird der Gewinn oder Verlust erfolgswirksam als Finanzertrag bzw. -aufwand erfasst.

**6 Abschreibungen**

in TCHF	2015	2014
Abschreibungen immaterielle Werte	1 896	1 896
Wertberichtigung auf Darlehen Beteiligungen	0	858
Wertberichtigung auf Kapitalerhöhungskosten	361	1 083
<b>Total Abschreibungen</b>	<b>2 257</b>	<b>3 837</b>

**Weitere Angaben**

**Vollzeitstellen**

In der ORIOR AG sind im Berichtsjahr sowie im Vorjahr keine Mitarbeitenden angestellt.

**Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter**

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
<b>Solidarhaftung für Miete</b>	<b>81 700</b>	<b>88 400</b>
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 2031.		
<b>Garantieverpflichtungen zugunsten Beteiligungsgesellschaften</b>	<b>60 200</b>	<b>70 200</b>

**Eigentumsbeschränkung für eigene Verpflichtungen**

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Im Zusammenhang mit dem Rahmenkreditvertrag der Credit Suisse über maximal TCHF 150 000 (davon sind per 31.12.2015 TCHF 73 600 beansprucht).		
<b>Sicherungszeession auf Darlehen an Beteiligungsgesellschaften</b>	<b>132 855</b>	<b>129 268</b>

**Bedeutende Aktionäre**

Die ORIOR AG hat folgende Aktionäre mit einer Beteiligung von > 5%:

Name	%-Anteil Kapital und Stimmrechte	
	31.12.2015	31.12.2014
Ernst Göhner Stiftung (CH)	10.46 %	10.46 %
UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	6.21 %	6.21 %
Schroder Plc (GB)	< 5 %	5.95 %
The Capital Group Companies, Inc. (USA)	< 3 %	6.50 %

## Beteiligungen des Verwaltungsrates und des Management Board

Der Verwaltungsrat und die Management-Board-Mitglieder halten folgende Aktien der ORIOR AG:

	Anzahl Aktien per 31.12.2015	Anzahl Aktien per 31.12.2014
Rolf U. Sutter Verwaltungsrats- präsident	199 800	199 300
Rolf Friedli Vizepräsident des Verwaltungsrats	500	0
Christoph Clavadetscher Mitglied des Verwaltungsrats	10 000	10 000
Edgar Fluri Mitglied des Verwaltungsrats	5 000	4 500
Dominik Sauter Mitglied des Verwaltungsrats	550	550
Monika Walser Mitglied des Verwaltungsrats	700	200
<b>Total Verwaltungsrat</b>	<b>216 550</b>	<b>214 550</b>
Daniel Lutz CEO ORIOR Gruppe	2 000	n/a
Ricarda Demarmels CFO ORIOR Gruppe	1 500	n/a
Bruno de Gennaro Leiter Segment Convenience und Fredag	93 075	92 075
Hélène Weber-Dubi <sup>1)</sup> CFO ORIOR Gruppe	n/a	85 830
<b>Total Management Board</b>	<b>96 575</b>	<b>177 905</b>

<sup>1)</sup> Rücktritt als CFO ORIOR Gruppe per 31.03.2015

## Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Die Gruppe hat einen Mitarbeiterbeteiligungsplan für Mitglieder des Verwaltungsrats, Mitglieder des Management Board, Mitglieder der Geschäftsleitungen der Kompetenzzentren sowie für vom Verwaltungsrat bestimmte Mitarbeitende der ORIOR Gruppe. Den teilnahmeberechtigten Mitarbeitenden bzw. dem Verwaltungsrat können als Anreiz für zukünftige Leistungen und unter Anrechnung oder zusätzlich zu den gemäss Arbeitsvertrag geschuldeten Leistungen jährlich Aktien zu Sonderkonditionen angeboten werden. Die Aktien, die im Rahmen dieses Plans ausgegeben werden, können von ORIOR an der Börse erworben oder mittels genehmigter, bedingter oder ordentlicher Kapitalerhöhung geschaffen werden. Der Aktienkaufpreis entspricht dem volumengewichteten Durchschnittskurs der letzten sechs Monate vor Beginn der zweimonatigen Angebotsfrist einer an der SIX gehandelten ORIOR-Aktie abzüglich eines Discounts von 25%. Die Aktien unterliegen einer 3-jährigen Sperrfrist, welche mit der Aktienzuteilung beginnt. Während dem Jahr 2015 wurden 20 240 Aktien zum Preis von CHF 41.45 an die Planteilnehmer verkauft, was einem Total von TCHF 839 entspricht.

## Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es bestehen keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die Einfluss auf die Buchwerte der ausgewiesenen Aktiven oder Verbindlichkeiten haben oder an dieser Stelle offengelegt werden müssen.

## Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns per 31. Dezember 2015

### Verwendung des Bilanzgewinns

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Gewinnvortrag	100 189	77 710
Jahresgewinn	17 487	22 770
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>117 677</b>	<b>100 481</b>
Zuweisung an die gesetzliche Gewinnreserve	0	-291
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>117 677</b>	<b>100 189</b>

### Zuweisung aus der gesetzlichen Kapitalreserve in die freiwillige Gewinnreserve und verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus der freiwilligen Gewinnreserve

Der Verwaltungsrat stellt der Generalversammlung 2016 den Antrag, eine Dividende im Betrag von CHF 2.03 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 12 022 belaufen, und die Ausschüttungsquote wird gemessen am konsolidierten Reingewinn 47.0 % betragen. Mit Ausnahme der eigenen Aktien (per 31.12.2015 2 920) sind alle Aktien dividendenberechtigt.

in TCHF	31.12.2015	31.12.2014
Zuweisung aus der gesetzlichen Kapitalreserve in die freiwillige Gewinnreserve	12 022	11 823
Verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 2.03 je Namenaktie	-12 022	-11 823



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, 23. Februar 2016

### **Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung**

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Orior AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 130 bis 136), für das am 31. Dezember 2015 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 2015 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 vereinbaren 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 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

Martin Gröli  
Zugelassener Revisionsexperte  
(Leitender Revisor)

Gianni Trog  
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 Aktionärinnen und Aktionäre besitzen volles Stimmrecht.
Bedeutende Aktionäre	Siehe Corporate Governance-Bericht, Punkt 1.

## Kennzahlen

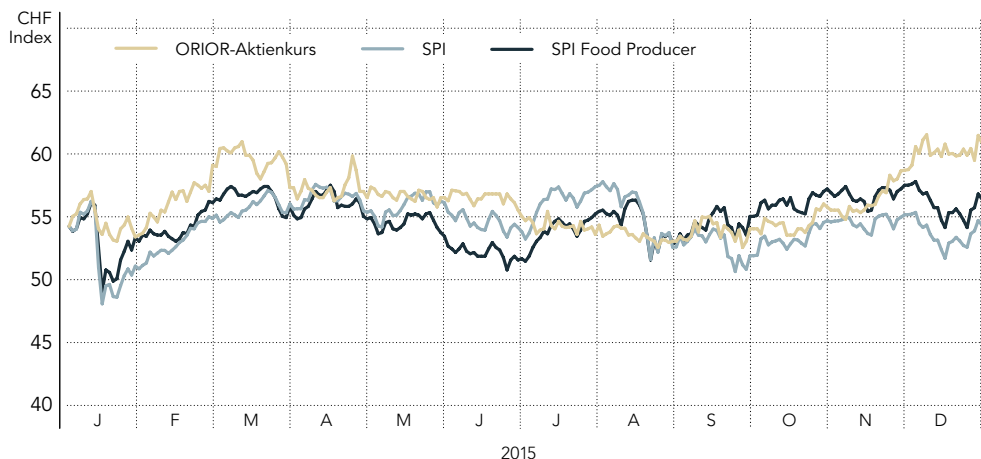
Anzahl Aktien per 31. Dezember		2015	2014
Ausgegebene Namenaktien	Anzahl	5 925 000	5 925 000
Nennwert pro Namenaktien	in CHF	4.00	4.00
davon eigene Aktien	Anzahl	2 920	13 486
Ausstehende Namenaktien	Anzahl	5 922 080	5 911 514

Börsenkennzahlen der Aktie		2015	2014
Jahresendkurs	in CHF	60.90	54.90
Jahreshöchst	in CHF	62.00	57.75
Jahrestiefst	in CHF	52.00	49.25
Ø Handelsvolumen pro Tag	Anzahl	6 383	4 661
Börsenkapitalisierung am Jahresende	in CHF Mio.	360.8	325.3

Kennzahlen der Aktie		2015	2014
Reingewinn pro Aktie	in CHF	4.32	4.48
Reingewinn pro Aktie (verwässert)	in CHF	4.32	4.48
Operativer Cash Flow pro Aktie	in CHF	7.05	4.84
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	39.52	38.33
Dividende pro Aktie	in CHF	2.03	2.00
Ausschüttungsquote	in %	47.0	44.6
Kurs-Gewinn-Verhältnis nach Steuern		14.11	12.25
Gewichtete Ø Anzahl Aktien im Umlauf	in '000	5 911	5 914

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

## Kursentwicklung



Mit Blick auf die bessere Vergleichbarkeit wurde der ORIOR-Aktienkurs mit den dividendenbereinigten Referenz-Indices verglichen.

## 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 weitere rechtliche Überlegungen.

Im Rahmen der Strategie ORIOR 2020 wurde die attraktive Dividendenpolitik der ORIOR AG bestätigt; die absolute Dividende soll weiterhin stetig erhöht werden.

Der Verwaltungsrat beantragt für das Geschäftsjahr 2015 die Ausschüttung einer Dividende in der Höhe von CHF 2.03 pro Aktie; dies entspricht 47.0 % des Reingewinns der ORIOR AG.

## Unternehmenskalender

6. ordentliche Generalversammlung, Maag Halle Zürich	12.04.2016
Halbjahresergebnis 2016	23.08.2016
Publikation Halbjahresbericht 2016	23.08.2016

## Kontaktinformationen

### Anschrift

**ORIOR AG**  
Dufourstrasse 101  
CH-8008 Zürich  
Mail: [investors@orior.ch](mailto:investors@orior.ch)  
[www.orior.ch](http://www.orior.ch)

### Investor Relations

**Milena Mathiuet**  
Tel.: +41 44 308 65 13  
Mail: [investors@orior.ch](mailto:investors@orior.ch)

**UNTERNEHMENSWERTE**

## Wir sind der Überzeugung, dass...

---

...ausschliesslich zufriedene Mitarbeitende, Kunden, Lieferanten sowie Aktionärinnen und Aktionäre das Ziel der stetigen Wertsteigerung für das Unternehmen ermöglichen;

...die konsequente Ausrichtung auf die sich laufend ändernden Bedürfnisse unserer Konsumenten und Kunden die Voraussetzung für Innovation und Wachstum ist;

...motivierte und kompetente Mitarbeitende, die Freude haben und stolz darauf sind, täglich mit Leidenschaft das Handwerk zu zelebrieren, der Schlüssel zum Erfolg sind;

...jeder und jede Mitarbeitende für sich und seine bzw. ihre Arbeit die volle Verantwortung übernehmen muss und dass unser Handeln von Unternehmertum, hoher Ethik und Respekt geprägt sein muss;

...unermüdliches Streben nach bester Qualität und stetige Weiterentwicklung in unserem täglichen Tun die Voraussetzungen sind für nachhaltiges und rentables Wachstum;

...eine offene und transparente Kommunikation die Grundlage ist für eine effiziente und erfolgreiche Teamarbeit;

...Nachhaltigkeit integrierter Bestandteil unserer Geschäftstätigkeit ist.

---

# Markenportfolio



## Rapelli

Rapelli, das ist Tradition der alten «Mastri Salumieri». Authentische Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch. Charcuterie-Klassiker in allen Variationen – traditionell und modern interpretiert seit 1929.



## Ticinella

Ticinella. La vita è bella! Typische Tessiner Spezialitäten, verwurzelt in der kulinarischen Kultur des südlichsten Kantons der Schweiz. Das ist eine Entdeckungsreise in einer einzigartigen Genusswelt, in der das Geschmackserlebnis das milde Klima und die Lebensfreude des Tessins erweckt.



## San Pietro

Der Rohschinken San Pietro benötigt mindestens 12 Monate sorgfältiger Pflege durch unsere Spezialisten und Verwöhnung durch die Luft des Mendrisiotto, bevor er auf den Tisch gelangt und sein herrlicher Geschmack genossen werden kann.



## Val Mara

Seit vielen Generationen wird das Rezept der Val Mara Salami und Salametti weitergegeben. Handarbeit und grösste Sorgfalt lassen ein authentisches, einmaliges Tessiner Produkt entstehen.



## Albert Spiess

Die Albert Spiess AG ist Hüterin der uralten Tradition, Fleisch an der frischen, reinen Bergluft zu trocknen. Dank der Höhenlage der Bündner Bergwelt, dem einmaligen Klima und der grossen Leidenschaft für das Handwerk entstehen diese einzigartigen Bündner Fleischspezialitäten.



## Fürstenländer Spezialitäten

Aus dem Fürstenland, einer Region der Ostschweiz, stammen eine Vielzahl von Fleischspezialitäten. Von geräucherten Delikatessen bis hin zu Variationen von Schinken und Geflügel. Das «Kultprodukt» Appenzeller Mostbröckli ist weit über die Region hinaus bekannt und beliebt.



## Fredag

Cook fine – win time. Fredag steht für Spitzenprodukte im Bereich Convenience. Das Sortiment umfasst Geflügel- und Fleisch-Convenience in verschiedensten Variationen für genussvolle Momente zu Hause und in der Gastronomie.



## Ocean's Best

Seafood vom Feinsten. Tiefgekühlte Spezialitäten aus Seen und Meeren, aus nahen und fernen Ländern. Convenience in bester Qualität für die Gastronomie. Die Fische und Krustentiere werden direkt am Ursprungsort aus kontrollierten Betrieben beschafft.



## Nature Gourmet

Vegetarische und vegane Produkte für Geniesser. Nur beste, auserlesene Zutaten und die Zubereitung nach Schweizer Qualitätsstandards sind gut genug. Nature Gourmet ist Trendsetter einer neuen Ernährungsphilosophie.



## Noppa's

Schweizer Premium Bio-Tofu-Kreationen. Das vielfältige Sortiment umfasst neben traditionellen Tofu-Produkten auch innovative, vegetarische und vegane Spezialitäten für die Gastronomie und den Detailhandel.



## Pastinella

Pastinella, «un amore di Pasta». Pasta fresca in ihrer ganzen Vielfalt und Einzigartigkeit. Gnocchi, Tortelloni oder Ravioli – Pastinella bietet alles, was zu einem perfekten italienischen Pasta-Essen gehört. Da darf selbstverständlich auch die passende Sauce dazu nicht fehlen.



## Le Patron

Créations Culinaires. Von der Vorspeise bis zum Dessert kreiert Le Patron Traditionelles, Exklusives und Exotisches in unvergleichbarem Geschmack und bester Qualität.



### Impressum

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

**Herausgeberin** ORIOR AG, Dufourstrasse 101, CH-8008 Zürich

**Gestaltung** hilda design matters, Zürich | **Fotografie** Petra Tschofen, Uster | **Korrektorat** Jacqueline Dougoud, Zürich | **Druck** Neidhart + Schön Group, Zürich

Unser Anspruch:

## Excellence in Food

ORIOR ist eine unabhängige Schweizer Lebensmittelproduzentin, die Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut. Die auf Frisch-Convenience und Fleischveredelung spezialisierte Gruppe hält führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im Detailhandel und in der Gastronomie. Mit Rapelli, Ticinella, Albert Spiess, Fürstenländer Spezialitäten, Fredag, Pastinella und Le Patron verfügt ORIOR über ein Portfolio von etablierten Unternehmen und bekannten Marken.

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

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

### Unser Modell zur stetigen Wertsteigerung

Die Kernkompetenzen «Handwerkskunst», «Schlanke, agile Gruppe» und «Unternehmerisch handelnde Mitarbeitende» machen ORIOR einzigartig. Sie stehen in direkter Abhängigkeit und in ständiger Wechselwirkung zu den Faktoren «Kosten-Effizienz», «Innovation und Marketing» und «Rentables Volumen-Wachstum». Gültig über das gesamte Modell hinweg sind «Die ORIOR Verantwortung» und «Wir sind ORIOR» – unser Versprechen und das Bekenntnis zur nachhaltigen Geschäftstätigkeit. Nur das permanente Arbeiten und Weiterkommen in allen Themen des Modells ermöglicht es, eine stetige Wertsteigerung zu erreichen.



## Rapelli SA

### Rapelli SA

Via Laveggio 13  
CH-6855 Stabio  
Tel.: +41 91 640 73 00  
info@rapelli.com  
www.rapelli.com



### Albert Spiess AG

Dorfstrasse 65  
CH-7220 Schiers  
Tel.: +41 81 308 03 08  
office@albert-spiess.ch  
www.albert-spiess.ch



### Mösli Fleischwaren AG

Industriestrasse 9  
CH-9524 Zuzwil  
Tel.: +41 71 944 11 11  
admin@moezag.ch  
www.moezag.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

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



### ORIOR Spiess Europe

2, Allée Joseph Bumb  
F-67500 Haguenau  
Tel.: +33 3 889 06 990  
spiess-europe@wanadoo.fr  
www.albert-spiess.ch

### ORIOR AG

Dufourstrasse 101  
CH-8008 Zürich  
Tel.: +41 44 308 65 00  
info@orior.ch  
www.orior.ch