

## ORIOR GRUPPE MEDIENMITTEILUNG

Zürich, 22. August 2018

### ORIOR mit Wachstum in allen Segmenten

- Steigerung des Nettoerlöses um 5.6% auf CHF 273.7
- Organisches Wachstum von 2.1% von allen Segmenten getragen
- Steigerung des bereinigten EBITDA um 3.7% auf CHF 28.7 Mio. (bereinigt um Transaktions- und Sonderkosten aus der Akquisition)
- Erfolgreiche Übernahme von Biotta

**Die international tätige Schweizer Food and Beverage Gruppe ORIOR, welche Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut, präsentiert ein gutes 1. Halbjahr 2018. Die Strategie ORIOR 2020 greift in sämtlichen Bereichen und belegt den Erfolg mit positiven Impulsen auf alle gesetzten Ziele.**

Die ORIOR Gruppe erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2018 einen Nettoerlös von CHF 273.7 Mio. gegenüber CHF 259.1 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode. Dieser Nettoerlöszuwachs von 5.6% setzt sich zusammen aus einem guten organischen Wachstum von 2.1%, einem Akquisitionseffekt von 1.6% und einem Wechselkurseffekt von 2.0%. Das gute organische Wachstum basiert auf einer Vielzahl an Initiativen sowie auf dem kontinuierlichen Fokus auf Innovationen, Marken und Kundenentwicklung. Der EBITDA verringert sich gegenüber dem 1. Halbjahr 2017 von CHF 27.7 Mio. auf CHF 27.2 Mio., bedingt durch die mit der Akquisition verbundenen Transaktions- und Sonderkosten; Bereinigt um diese Einmalkosten, erhöhte sich der EBITDA um 3.7% auf CHF 28.7 Mio., verbunden mit einer leichten Verringerung der EBITDA-Marge um 19 Basispunkte auf 10.5%. Haupttreiber ist die Bruttomarge, welche von hohen Fleischpreisen, grundsätzlich höheren Roh- und Verpackungsmaterialkosten sowie vom schwächeren Schweizer Franken beeinflusst wurde. Der strikte Fokus auf Effizienzsteigerung trägt positiv zum Resultat bei. Der bereinigte Reingewinn wuchs gegenüber dem 1. Halbjahr 2017 um 3.2% auf CHF 15.3 Mio., was einer leichten Margenverschlechterung von 13 Basispunkten entspricht.

Die strategisch wichtige Akquisition Biotta wird den Segmenten Convenience und International zugewiesen. Die Akquisitionskosten werden entsprechend auf diese beiden Segmente umgelegt.

Die Anfang März ausgegebenen neuen Aktien im Rahmen einer Kapitalerhöhung um knapp 10% des Gesamtkapitals zur Teilfinanzierung der Biotta Übernahme wurde vom Markt erfolgreich aufgenommen.

Die ordnungsgemässe Einführung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15, welcher die Umsatzerfassung spezifiziert, bewirkt im Berichtszeitraum eine Reduktion des Nettoerlöses und eine gleichzeitige Reduktion des Waren- und Materialaufwands von CHF 22.8 Mio. Die Anpassung hat keine Auswirkungen auf das Nettoergebnis, die konsolidierte Bilanz und das Cashflow-Statement. Die Vorjahresvergleichsperiode 2017 wurde entsprechend um CHF 22.2 Mio. angepasst.

### ORIOR Schweiz

Das herausfordernde Umfeld in der Schweiz, insbesondere der Detailhandel, stabilisiert sich langsam. Vereinzelt weitere Konsolidierungen im Markt sowie ein anhaltend hoher Wettbewerbsdruck konnten dank starker Innovationskraft und positiver Entwicklung der Marken und der Kunden wettgemacht werden. Das Ergebnis war ein gutes und breit abgestütztes Wachstum.

Das Segment ORIOR Convenience entwickelte sich in der Berichtsperiode sehr gut. Das Segment erwirtschaftete ein starkes Wachstum von 9.2% auf CHF 94.1 Mio., gegenüber CHF 86.2 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode. Es setzt sich zusammen aus einem starken organischen Wachstum von 5.7% und einem Akquisitionseffekt von 3.6%. Eine Vielzahl von Innovationen von ultrafrischen Menüs und Menükomponenten, von vegetarischen Spezialitäten sowie positive Kundenentwicklungen haben diese gute Performance primär ermöglicht. Der EBITDA wurde beeinflusst durch die Umlage der Transaktions- und Sonderkosten. Der bereinigte EBITDA steigerte sich von CHF 12.1 Mio. im 1. Halbjahr 2017 auf CHF 13.4 Mio. in der Berichtsperiode, verbunden mit einer Margenverbesserung von 23 Basispunkten.

Das Segment ORIOR Refinement entwickelte sich im 1. Halbjahr 2018 gut. Besonders hervorzuheben sind Innovationen wie beispielsweise der schweizweit lancierte Protein-Snack «My Energy Beef» sowie die weiterhin erfreuliche Entwicklung der Marken «Rapelli» und «Ticinella». Das Segment Refinement steigerte den Umsatz im 1. Halbjahr 2018 um 3.6% auf gute CHF 125.9 Mio. Marktseitig wird das Segment geprägt von weiterhin hohen Fleischpreisen, verursacht durch knappe Verfügbarkeiten und entsprechend hartem Wettbewerb im Einkauf. Der EBITDA verschlechterte sich um 7.3% auf CHF 9.8 Mio. (1. Halbjahr 2017: CHF 10.6 Mio.), und die EBITDA-Marge liegt mit 7.8% um 92 Basispunkte unter der Vorjahresvergleichsperiode.

### ORIOR International

Das Segment ORIOR International entwickelte sich im Rahmen der Erwartungen gut. Gesamthaft erwirtschaftete das Segment einen Umsatz von CHF 65.5 Mio. gegenüber CHF 58.6 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode und damit ein Wachstum von 11.7%. Dieser Nettoerlöszuwachs setzt sich zusammen aus einem organischen Wachstum von 0.8%, einem akquisitorischen Effekt der deutschen Biotta-Tochter Gesa von 2.2% sowie einem Wechselkurseffekt von 8.7%. Bei der Culinor Food Group finden insbesondere die ultrafrischen «Lovely Meals», die neue Linie «Pure» sowie die Heimlieferung von Menüs grossen Zuspruch. Der Export von Bündnerfleisch konnte dank neuer Kunden sehr gut wachsen. Um die Transaktionskosten bereinigt, erreicht der EBITDA CHF 5.6 Mio., verbunden mit einer leicht tieferen Marge von 11 Basispunkten aufgrund der Veränderungen im Produktmix.

### Kennzahlen der ORIOR Gruppe – 1. Halbjahr 2018

in TCHF	Jan – Jun 2018	Δ in %	Jan – Jun 2017 Restated
<b>Nettoerlös</b>	<b>273'742</b>	+5.6%	<b>259'110</b>
<b>EBITDA</b>	<b>27'224</b>	-1.8%	<b>27'712</b>
in % vom Nettoerlös	9.9%		10.7%
<b>EBITDA bereinigt<sup>1</sup></b>	<b>28'749</b>	+3.7%	<b>27'712</b>
in % vom Nettoerlös	10.5%		10.7%
<b>Gewinn vor Steuern bereinigt<sup>1</sup></b>	<b>18'699</b>	+11.3%	<b>16'796</b>
in % vom Nettoerlös	6.8%		6.5%
<b>Reingewinn bereinigt<sup>1</sup></b>	<b>15'308</b>	+3.2%	<b>14'833</b>
in % vom Nettoerlös	5.6%		5.7%

<sup>1</sup> bereinigt um die mit der Akquisition verbundenen Transaktions- und Sonderkosten

### **Ausblick**

Die im Juni 2018 bestätigte Strategie ORIOR 2020 wird weiterhin konsequent vorangetrieben. Die Massnahmen und Projekte innerhalb der strategischen Eckpfeiler sowie das gruppenübergreifende Champion-Modell sind Schlüsselemente davon. ORIOR hält an den in der Strategie ausformulierten Zielen fest und fokussiert weiterhin auf die stetige Wertsteigerung für alle Stakeholder. Wir erwarten ein gutes zweites Halbjahr.

### **Wechsel auf Swiss GAAP FER**

Der Verwaltungsrat beschloss an seiner Sitzung vom 21.08.2018 die Umstellung der Rechnungslegung von IFRS auf Swiss GAAP FER für den Jahresabschluss per 31. Dezember 2018. Das formelle Gesuch wird diese Tage bei der SIX Swiss Exchange eingereicht. Es werden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie bisher angewendet. Die wesentlichen Anpassungen betreffen die Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen sowie die Behandlung von immateriellen Anlagen und Goodwill. Nach der Umstellung beträgt die Bilanzsumme per 31.12.2017 circa CHF 343 Mio. und die Eigenkapitalquote circa 25%; Treiber der Reduktion des Eigenkapitals sind die rückwirkende Abschreibung von immateriellen Anlagen sowie die Verrechnung von Goodwill. Im Jahresbericht wird eine detaillierte Überleitungsrechnung aufgezeigt.

Gründe für die Umstellung auf Swiss GAAP FER sind die zunehmende Komplexität von IFRS und die damit verbundenen beträchtlichen administrativen Mehrkosten. Mit dieser Entscheidung gewährleistet ORIOR auch weiterhin eine dem True-and-Fair-View-Prinzip verpflichtete transparente Berichterstattung.

### **Einladung zur Telefonkonferenz**

Heute, 22. August 2018, 10.00 Uhr, erläutert das Management im Rahmen einer Telefonkonferenz das Halbjahresresultat 2018. Wir laden Sie herzlich ein, daran teilzunehmen.

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

Nennen Sie bitte Ihren Namen und Ihr Unternehmen. Der PIN-Code lautet: 332777.

### **Downloads**

[Halbjahresbericht 2018](#)

[Präsentation Halbjahresresultat 2018](#)

[Bildergalerie für Medien](#)

### **Kontakt**

Milena Mathiuet, Leiterin Corporate Communications & IR

Telefon +41 44 308 65 13, E-Mail: [investors@orior.ch](mailto:investors@orior.ch)

### **Investoren-Agenda**

4. März 2019: Publikation Jahresergebnis und Geschäftsbericht 2018

11. April 2019: Generalversammlung der ORIOR AG

---

### **ORIOR – Excellence in Food**

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food and Beverage Gruppe, die Handwerkskunst mit Pioniergeist verbindet und auf Unternehmertum und starken Werten aufbaut. Die ORIOR Kompetenzzentren halten führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland. Mit Rapelli, Biotta, Ticinella, Albert Spiess, Fürstenländer Spezialitäten, Fredag, Le Patron, Pastinella, Culinor und Vaco's Kitchen verfügt ORIOR über ein Portfolio von etablierten Unternehmen und bekannten Marken.

Erklärtes Ziel von ORIOR ist die stetige Wertsteigerung für alle Stakeholder. Die Nähe zum Markt, enge Partnerschaften und die schlanke, agile Gruppenstruktur bilden die Grundlage, um mit

innovativen Produkten, Konzepten und Services den Markt an vorderster Front zu gestalten. Motivierte Mitarbeitende, die Freude haben an ihrem täglichen Tun und für sich und ihre Arbeit Verantwortung übernehmen, sind der Schlüssel, um Ausserordentliches zu erreichen.

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

Im Geschäftsjahr 2017 erzielte die ORIOR Gruppe mit rund 1600 Mitarbeitenden einen Nettoerlös von CHF 539.4 Mio. ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362, LEI 5067 0020 I84Z A17K 9522). Weitere Informationen unter [www.orior.ch](http://www.orior.ch).