ORIOR GRUPPE
MEDIENMITTEILUNG

Zürich, 22. August 2017

ORIOR mit erfolgreichem ersten Halbjahr

- Erfolgreiches 1. Halbjahr dank konsequenter Umsetzung der Strategie ORIOR 2020.
- Strategisch wichtiger Schritt ins Ausland erweist sich als gelungen. ORIOR International übertrifft, dank der Culinor Food Group, Umsatz- und Ertragserwartungen.
- ORIOR Schweiz im Rahmen der Erwartungen; Konsolidierungen im Markt, Aktionsverschiebungen und hoher Wettbewerbsdruck belasten die Umsätze.
- Steigerung Nettoerlös, Ergebniskennzahlen und Rentabilität: Nettoerlös +17.4% auf CHF 281.3 Mio., EBITDA +22.0% auf CHF 27.7 Mio.; Reingewinn +22.3% auf CHF 14.8 Mio.
- Dank erfolgversprechenden Initiativen wird ein gutes 2. Halbjahr 2017 erwartet.

Die im Frisch-Convenience und in der Fleischveredelung führende Schweizer Lebensmittelproduzentin ORIOR präsentiert ein erfolgreiches 1. Halbjahr 2017. Eine Vielzahl von Initiativen und Massnahmen führen zu positiven Impulsen entlang der Wertschöpfungskette. Zudem erweist sich der strategisch wichtige Schritt ins Ausland als gelungen. Das Umfeld in der Schweiz bleibt weiterhin herausfordernd; Aktionsverschiebungen sowie Konsolidierungen im Markt belasten die Umsätze. ORIOR International wächst dank der Culinor Food Group, welche mit neuen Absatzkanälen und tollen Innovationen eine Entwicklung über den Erwartungen verzeichnete.

Die ORIOR Gruppe erwirtschaftete im 1. Halbjahr 2017 einen Nettoerlös von CHF 281.3 Mio. gegenüber CHF 239.5 Mio. in der Vorjahresvergleichsperiode. Dieser Nettoerlöszuwachs von 17.4% ist massgeblich auf die Akquisition der Culinor Food Group per Ende August 2016 und die entsprechende Vollkonsolidierung seit 1. September 2016 zurückzuführen. Der EBITDA steigerte sich um 22.0% auf CHF 27.7 Mio. und verzeichnete zusätzlich eine Margenverbesserung von 37 Basispunkten auf 9.9%. Der Reingewinn wuchs gegenüber dem 1. Halbjahr 2016 um 22.3% auf CHF 14.8 Mio., was einer Margenverbesserung von 21 Basispunkten auf 5.3% entspricht.

Auch der hohe operative Cash Flow konnte mit CHF 28.5 Mio. erneut verbessert werden. In der Summe konnten die soliden Bilanzkennzahlen weiter gestärkt werden; die Eigenkapitalquote beträgt zum 1. Halbjahr 2017 gute 47.1%.

ORIOR Schweiz

In der Schweiz entwickelte sich das Geschäft im Rahmen der Erwartungen. Das 1. Halbjahr 2017 ist geprägt von einem weiterhin herausfordernden Umfeld mit Konsolidierungen im Markt, mit Aktionsverschiebungen und mit hohem Wettbewerbsdruck, zunehmend auch von ausländischen Anbietern. Gesamthaft erwirtschaftete ORIOR Schweiz einen Umsatzrückgang von –3.8% gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode. Dank den eingeleiteten Massnahmen aus der Strategie ORIOR 2020 – allem voran dem gruppenübergreifenden Arbeiten im Champion-Modell – ist es trotz rauem Umfeld gelungen, die Rentabilität in den Segmenten Convenience und Refinement zu verbessern.

Das Segment ORIOR Convenience erfüllte die Erwartungen nicht vollumfänglich. Die Hauptgründe dafür sind anhaltend harter Wettbewerb und kundenseitiges Insourcing im Detailhandel. In der Folge musste das Segment Convenience eine Umsatzeinbusse von CHF 5.5 Mio. hinnehmen, was einem Rückgang von 5.8% auf CHF 89.9 Mio. entspricht. Anpassungen der Strukturen und der Prozesse sowie Veränderungen im Produktemix und nicht zuletzt auch das konsequente Arbeiten an den Kosten wirkten sich erfolgreich auf die Rentabilität aus: Die EBITDA-Marge konnte um 70 Basispunkte auf 13.5% gesteigert werden. Speziell hervorzuheben ist im Segment Convenience das Pastageschäft, welches sich dank Konzept- und Produktinnovationen stabilisieren konnte. Zusammen mit einem hohen Augenmerk auf Effizienz bildet dies eine gute Basis für die künftige Entwicklung. Zudem lancierte Le Patron Sportlermenüs mit hohem Proteingehalt.

Das Segment ORIOR Refinement entwickelte sich im 1. Halbjahr 2017 zufriedenstellend. Diverse Aktionsverschiebungen ins 2. Halbjahr 2017 drücken zwar kurzfristig auf den Umsatz, dennoch konnte das Segment im Vergleich zum Markt in den meisten Kategorien besser wirtschaften. ORIOR Refinement erzielte einen um CHF 5.0 Mio. tieferen Umsatz von CHF 139.9 Mio., was einem Minus von 3.4% entspricht. Auch das Segment Refinement konnte die Rentabilität in der Berichtsperiode verbessern: Die EBITDA–Marge steigerte sich um 35 Basispunkte auf 7.6%. Positiver Treiber des Segments ist die Marke «Rapelli», welche dank konstant hohen Investitionen in Innovationen, in die Marke und ins Marketing erneut gutes Wachstum realisieren konnte. Ebenfalls hervorzuheben ist die neueste Innovation von Albert Spiess: My Energy Beef Sticks aus bestem Schweizer Rindfleisch mit hohem Proteingehalt und wenig Fett.

ORIOR International

Das Segment ORIOR International entwickelte sich sehr gut. Geprägt wird das Segment insbesondere von der Culinor Food Group, welche seit 1. September 2016 zur ORIOR Gruppe gehört. Gesamthaft erwirtschaftet das Segment International einen Umsatz von CHF 58.6 Mio., was in einem EBITDA von CHF 5.1 Mio. respektive einer EBITDA-Marge von 8.6% resultierte.

Culinor Food Group übertraf wie bereits zum Geschäftsabschluss 2016 auch im 1. Halbjahr 2017 die Erwartungen. Die Integration konnte in der vorgesehenen Form erfolgreich abgeschlossen werden. Speziell hervorzuheben ist der mehrfach unterstrichene kulturelle Fit: Das Team denkt und handelt unternehmerisch, beweist mit unzähligen Innovationen seinen Pioniergeist und mit qualitativ und kulinarisch hervorragenden Produkten sein Streben nach Excellence. Die Benelux Staaten gelten europaweit als hoch entwickelte Lebensmittelmärkte mit grosser Affinität für Premium Frisch Convenience Food. In ebendiesem Markt spielt die Culinor Food Group eine führende Pionierrolle. Mit innovativen Sortimentsideen wie den neuen ultrafrischen «Lovely Meals», welche vorgegarte und frische Komponenten kombinieren, oder mit salzreduzierten «All natural»-Suppen, wofür eigens und nach klassischer Rezeptur die Bouillon angesetzt wird, konnte die Culinor Food Group überproportional wachsen. Ebenso erfolgreich entwickelte die Culinor Food Group neue Verkaufskanäle wie etwa die Schulverpflegung oder das Konzept «Home Cuisine», den Menü-Heimlieferdienst für ältere Menschen, die nicht mehr selber kochen wollen oder können.
Die Entwicklung im Exportgeschäft entsprach nicht den Vorstellungen und litt erneut unter den anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Die nach wie vor angespannte Konsumentenstimmung in Frankreich drückt auf die Umsätze. Hinzu kommt ein aggressiver Preiswettbewerb mit sehr niedrigen oder gar negativen Margen. In der Summe bleibt der Bereich Export anspruchsvoll, insbesondere für Produkte, deren Wertschöpfungskette sich in der Schweiz befindet. ORIOR hält weiterhin am Potenzial für einzigartige Premium-Produkte aus der Schweiz fest und prüft neue Ansätze und Absatzmärkte.

Ausblick

Das Umfeld und die Rahmenbedingungen in der Schweiz bleiben anspruchsvoll. Die Absatzmärkte von ORIOR International bieten zusätzliches Potenzial für Wachstum. Wir werden mit Nachdruck und Konsequenz die Strategie ORIOR 2020 weiter vorantreiben. Mit hohen Investitionen in Innovation und Marken unterstreichen wir das Bekenntnis unserer Vision auch in der Zukunft. Das zweite Halbjahr wird geprägt sein von tollen neuen Produkten, Konzepten und Verpackungsdesigns sowie Innovationen entlang der Wertschöpfungskette. Darin enthalten sind auch Projekte in den Bereichen ORIOR Campus, Nachhaltigkeit und Digitalisierung. So stellen wir zum Beispiel derzeit auf ein automatisches Rechnungsverarbeitungssystem um.

Dank erfolgversprechenden Initiativen erwarten wir in der Summe ein gutes 2. Halbjahr 2017.

Kennzahlen der ORIOR Gruppe – 1. Halbjahr 2017

in TCHF	Jan – Jun 2017	Δ in %	Jan – Jun 2016
Nettoerlös	**281'303**	+17.4%	**239'549**
EBITDA	**27'712**	+22.0%	**22'710**
in % vom Nettoerlös	9.9%		9.5%
EBIT	**18'530**	+19.9%	**15'455**
in % vom Nettoerlös	6.6%		6.5%
Reingewinn	**14'833**	+22.3%	**12'124**
in % vom Nettoerlös	5.3%		5.1%
Nettoverschuldung Dritte	118'745	+148.6%	47'772
Eigenkapital	253'489		223'626
Eigenkapitalquote	47.1%		55.5%

Einladung zur Telefonkonferenz

Heute, 22. August 2017, 10.00 Uhr, erläutert das Management im Rahmen einer Telefonkonferenz das Halbjahresresultat 2017. Wir laden Sie herzlich ein, daran teilzunehmen.

Bitte wählen Sie sich dazu wie folgt ein: Telefon: +41 58 262 07 11.
Nennen Sie bitte Ihren Namen und Ihr Unternehmen. Der PIN-Code lautet: 619448.

Download Link Halbjahresbericht 2017: investor.orior.ch/Finanzberichte
Download Link Präsentation Halbjahresresultat 2017: investor.orior.ch/Praesentationen

Kontakt

Milena Mathiuet, Leiterin Corporate Communication & IR
Telefon +41 44 308 65 13, E-Mail: investors@orior.ch

Investoren-Agenda

1. März 2018: Publikation Jahresresultat 2017 und Publikation Geschäftsbericht 2017
12. April 2018: Generalversammlung

ORIOR – Excellence in Food

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

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

vativen 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 2016 erzielte die ORIOR Gruppe mit rund 1600 Mitarbeitenden einen Nettoerlös von CHF 527.7 Mio. ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362). Weitere Informationen unter www.orior.ch