

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Zürich, 25. August 2026

ORIOR mit höherem Reingewinn

- Deutlich verbesserte Bruttomarge aufgrund gebündelter Einkaufsstärke.
- Adj. EBITDA-Marge steigt auf 5.5 % gegenüber 5.4 % im Vorjahr.
- Reported EBITDA-Marge erreicht 6.7 % gegenüber 5.4 % im Vorjahr, unterstützt durch den Verkauf einer nicht operativ genutzten Liegenschaft und die Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen.
- Organischer Umsatzrückgang von 5.7 % bewegt sich im Rahmen der Erwartungen.
- Umsatzentwicklung geprägt durch starken Rückgang der Schweinefleischpreise und anhaltende Marktverschiebungen im Schweizer Retail.
- Konsequente Kostendisziplin und operative Verbesserungen federn den Volumenrückgang ab.
- Verbesselter Verschuldungsgrad (Net Debt / Adj. EBITDA) von 4.3x gegenüber 5.2x im Vorjahr.
- Pastificio Gaetarelli entwickelt sich seit der vollständigen Übernahme sehr erfreulich; auch bei Culinor verlaufen die eingeleiteten Integrations- und Optimierungsmassnahmen planmässig.
- Ausblick: Umsatz-Guidance angepasst; übrige Guidance-Ziele bestätigt.

Geschäftsentwicklung

Mit der konsequenten Umsetzung der für 2026 definierten Schwerpunkte – Entschuldung, Wertsteigerung sowie Vereinfachung der Struktur und Organisation – hat ORIOR eine solide Basis für die nächste Entwicklungsphase geschaffen. Konkret wurden zentrale Funktionen wie Einkauf und Verkauf gruppenweit gebündelt und abgestimmt, während die jeweiligen Verantwortlichen weiterhin in den Units verankert bleiben. So werden Synergien genutzt, Doppelspurigkeiten reduziert und Ressourcen effizienter eingesetzt. Im ersten Halbjahr 2026 wurde zudem die strategische Ausrichtung bis 2032 intensiv und konsequent weiterentwickelt und geschärft. Die bestehenden Geschäftsfelder bilden auch künftig das Fundament der Gruppe und werden gezielt gestärkt. Innovationen konzentrieren sich auf Bereiche mit erkennbarem Kundennutzen, klarer Differenzierung und attraktivem Skalierungspotenzial. Strategisch setzt ORIOR auf die optimale Auslastung der Produktionsbasis, den Ausbau von Convenience sowie eine fokussierte Marktentwicklung. Investiert wird konsequent in Geschäftsfelder mit klarem Differenzierungspotenzial. Der Retail-Kanal bleibt ein stabiles Fundament des Geschäfts. Gleichzeitig entwickelt sich der Food-Service-Bereich – unterstützt durch demografische Veränderungen, neue Konsumgewohnheiten und die steigende Nachfrage nach hochwertigen Convenience-Lösungen – zunehmend zu einem strukturellen Wachstumstreiber.

Halbjahresresultat 2026

Das Halbjahresresultat 2026 ist noch wesentlich von den im Geschäftsjahr 2025 eingeleiteten Portfolio- und Strukturmassnahmen geprägt. Gleichzeitig zeigen sich erste positive Effekte aus der gebündelten Beschaffung, der konsequenten Kostendisziplin und der stärkeren operativen Steuerung. Der Nettoerlös belief sich im ersten Halbjahr 2026 auf CHF 283.3 Mio. gegenüber CHF 304.9 Mio. in der Vorjahresperiode (–7.1 %). Das organische Wachstum betrug –5.7 %. Der Wechselkurseffekt belastete die Entwicklung mit –0.7 Prozentpunkten. Weitere –0.7 Prozentpunkte entfielen auf Portfolio- und Akquisitionseffekte aus der Veräusserung der Gastro-Depots von Albert Spiess und der vollständigen Übernahme der Pasta-Manufaktur Pastificio Gaetarelli.

Die Umsatzentwicklung war über alle Segmente hinweg rückläufig. Haupttreiber waren die deutlich tieferen Schweinefleischpreise, die anhaltenden Verwerfungen im Schweizer Retail sowie der Wegfall eines niederländischen Volumenauftrags und die Beendigung des defizitären Bahngeschäfts in Deutschland. Dank der Bündelung der Einkaufsstärke und einer verbesserten Beschaffungssteuerung konnte die Bruttomarge deutlich gesteigert werden. Diese Verbesserung sowie die anhaltende Kostendisziplin trugen dazu bei, den Volumenrückgang teilweise zu kompensieren.

Der um Sonder- und Einmaleffekte bereinigte adj. EBITDA erreichte CHF 15.5 Mio. (Vorjahr: CHF 16.3 Mio.). Die adj. EBITDA-Marge verbesserte sich trotz des tieferen Umsatzvolumens auf 5.5 % (Vorjahr: 5.4 %). Die stabile bis leicht höhere operative Marge unterstreicht die zunehmende Wirksamkeit der eingeleiteten Massnahmen. Der EBITDA stieg auf CHF 18.9 Mio. (Vorjahr: CHF 16.3 Mio.) bzw. 6.7 % des Umsatzes (Vorjahr: 5.4 %). Positiv wirkten sich insbesondere der Buchgewinn aus dem Verkauf eines nicht operativ genutzten Grundstücks sowie die Auflösung nicht mehr benötigter Rückstellungen für rechtliche Verpflichtungen bei Casualfood aus.

Der Cashflow aus Betriebstätigkeit belief sich auf CHF 12.8 Mio. (Vorjahr: CHF 16.0 Mio.). Positiven Effekten aus dem höheren Reported EBITDA und tieferen Steuerzahlungen stand ein höherer Mittelabfluss aus dem Nettoumlaufvermögen gegenüber. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit veränderte sich von CHF –5.2 Mio. (Vorjahr) auf CHF –17.4 Mio. Der Free Cashflow belief sich damit auf CHF –4.6 Mio. (Vorjahr: CHF 10.7 Mio.). Hauptgrund für diese Entwicklung war der Erwerb der verbleibenden 81 % an Pastificio Gaetarelli. Die Transaktion stärkt die Position von ORIOR im attraktiven Markt für hochwertige Frischpasta und erweitert die strategischen Entwicklungsmöglichkeiten der Gruppe.

Die Nettoverschuldung betrug CHF 162.9 Mio. gegenüber CHF 152.3 Mio. per 31. Dezember 2025. Dies entspricht einem Verhältnis von 4.3x zum adj. EBITDA und lag damit unter dem Vorjahreswert von 5.2x. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die vollständige Übernahme von Pastificio Gaetarelli und den saisonal traditionell tieferen Cashflow im ersten Halbjahr zurückzuführen. Die Reduktion der Verschuldung bleibt eine zentrale Priorität von ORIOR.

ORIOR Segmente

Das Segment Convenience mit den Kompetenzzentren Fredag, Le Patron, Pastinella und Biotta realisierte einen Nettoerlös von CHF 97.3 Mio. (Vorjahr: CHF 98.5 Mio.). Haupttreiber für diese Entwicklung waren die teilweise erst im ersten Halbjahr 2026 wirksam gewordenen Folgen der Ausschreibungsverluste aus dem Geschäftsjahr 2025. Positiv hervorzuheben ist die insgesamt erfreuliche Entwicklung in den Food-Service-Kanälen, die auf die gestärkte Position in der Verkehrs- und Systemgastronomie sowie im Industriebereich zurückzuführen ist.

Das Segment Refinement mit Rapelli, Albert Spiess und Möfag verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von –9.1 %. Einschliesslich eines Desinvestitionseffekts von rund CHF –3.1 Mio. reduzierte sich der Nettoerlös auf CHF 110.9 Mio. (Vorjahr: CHF 125.4 Mio.). Belastet wurde der Umsatz durch die stark rückläufigen Schweinefleischpreise sowie die Portfoliobereinigung im Zuge der Reorganisation bei Albert Spiess.

Das Segment International mit den Kompetenzzentren Culinor Food Group (Belgien), Casualfood und Gaetarelli, der zur Biotta gehörenden Gesa sowie der Kommissionierungs- und Vertriebsplattform Spiess Europe erzielte einen Nettoerlös von CHF 89.3 Mio. (Vorjahr: CHF 95.0 Mio.). Das organische Wachstum betrug –6.2 %. Wesentliche Gründe waren der letztjährige Wegfall eines niederländischen Volumenauftrags bei Culinor sowie die Beendigung des defizitären Bahngeschäfts in Deutschland. Der Wechselkurseffekt belastete die Umsatzentwicklung zusätzlich mit –2.4 Prozentpunkten. Bei Casualfood konnten die rechtlichen Verpflichtungen abschliessend beurteilt und die entsprechenden, nicht mehr benötigten Rückstellungen aufgelöst werden. Sehr erfreulich entwickelt sich die

italienische Premium-Pasta-Manufaktur Pastificio Gaetarelli (Akquisitionseffekt von 2.6 %). Das Unternehmen bestätigt die strategischen Erwartungen. Gaetarelli verfügt über ausgeprägte Produktkompetenz, hohe Qualitätsstandards und attraktive Wachstumschancen. Das Unternehmen stärkt die Position von ORIOR im Premiumsegment für Frischpasta und eröffnet zusätzliche Potenziale in bestehenden und neuen Absatzmärkten. Auch bei Culinor verlaufen die eingeleiteten Integrations- und Optimierungsmassnahmen planmässig. Der Fokus liegt auf einer stärkeren operativen Zusammenarbeit, der Nutzung gruppenweiter Synergien und der gezielten Weiterentwicklung des Produkt- und Kundenportfolios.

in TCHF	Jan–Jun 2026	Jan–Jun 2025	Δ in TCHF	Δ in %
Nettoerlös	283 252	304 865	–21 613	–7.1%
EBITDA	18 892	16 330	2 562	+15.7%
<i>in % vom Nettoerlös</i>	<i>6.7%</i>	<i>5.4%</i>		
EBITDA adjusted	15 549	16 330	–781	–4.8%
<i>in % vom Nettoerlös</i>	<i>5.5%</i>	<i>5.4%</i>		
EBIT	7 667	4 076	3 591	88.1%
<i>in % vom Nettoerlös</i>	<i>2.7%</i>	<i>1.3%</i>		
Konzernergebnis Aktionäre ORIOR AG	4 630	1 337	3 293	+246.4%
<i>in % vom Nettoerlös</i>	<i>1.6%</i>	<i>0.4%</i>		
Cashflow aus Betriebstätigkeit	12 850	15 963	–3 113	–19.5%
Nettoverschuldung / EBITDA-Quote	4.3x	5.2x		
Eigenkapitalquote	12.7%	9.5%		
Eigenkapitalquote inkl. Goodwill	29.1%	26.4%		
ROCE¹	6.4%	3.2%		
Börsenkapitalisierung am 30.06.	96 173	84 004		
Durchschnittlicher Personalbestand (FTE)	1 952	2 099		

¹ Last Twelve Months

Ausblick

ORIOR blickt mit Zuversicht auf das zweite Halbjahr 2026. Das Marktumfeld bleibt anspruchsvoll: Verwerfungen im Schweizer Detailhandel, volatile Schweinefleischpreise sowie klimatische Einflüsse dämpfen die Umsatzentwicklung. Insbesondere die längeren Hitzeperioden führten zu einer veränderten Konsumnachfrage, während flächendeckende Grillverbote aufgrund erhöhter Waldbrandgefahr das saisonale Geschäft zusätzlich belasteten. Vor diesem Hintergrund passen wir die Umsatz-Guidance für das Gesamtjahr an.

Unverändert positiv beurteilen wir die operative Entwicklung. Die in den vergangenen Monaten definierten strategischen Schwerpunkte werden nun konsequent umgesetzt und zunehmend im Tagesgeschäft gelebt. Eine stärkere gruppenweite Zusammenarbeit, klare Prioritäten sowie ein konsequenter Fokus auf Effizienz, Beschaffung, Kosten und Profitabilität prägen unsere operative Steuerung.

Erste Fortschritte sind bereits sichtbar. Trotz rückläufiger Umsätze konnte die Bruttomarge deutlich verbessert werden. Zusätzlich werden die definierten Massnahmen zur gezielten Ergebnisverbesserung konsequent umgesetzt und weitere Effizienzpotenziale erschlossen. Damit stärken wir die Profitabilität nachhaltig und erhöhen die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäfts. Daher halten wir an den übrigen Guidance-Zielen für 2026 fest. ORIOR geht mit klarer strategischer Ausrichtung, hoher Kostendisziplin und Zuversicht in die zweite Jahreshälfte. Unser Fokus liegt darauf, die eingeleiteten Veränderungen nachhaltig zu verankern und deren Wirkung zunehmend in der operativen Entwicklung sichtbar zu machen.

	Guidance 2026	2025
Organisches Wachstum <i>Zu konstanten Wechselkursen und nach Bereinigung um Akquisitionen / Desinvestitionen sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis</i>	–6.0 % bis –8.0 % (zuvor –3.0 % bis –6.0 %)	–1.5 %
Adj. EBITDA-Marge <i>Ohne Aufwendungen aus Unternehmenstransaktionen und einmalige Aufwendungen</i>	6.3 % – 6.6 % (unverändert)	6.3 %
CapEx	CHF 20 bis CHF 24 Mio. (unverändert)	CHF 18.0 Mio.

Dank

Die eingeleiteten Veränderungen verlangen Einsatz, Flexibilität und die Bereitschaft, den eingeschlagenen Weg gemeinsam mitzutragen. Dafür danken wir allen Mitarbeitenden herzlich. Ihr tägliches Engagement und ihr Vertrauen bilden die Grundlage für die Weiterentwicklung von ORIOR. Unser Dank gilt auch unseren Kundinnen und Kunden, unseren Geschäftspartnern sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen und ihre kontinuierliche Unterstützung. Ebenfalls danken wir unseren geschätzten Konsumentinnen und Konsumenten, die sich täglich für unsere ORIOR Spezialitäten entscheiden.

Einladung zur Videokonferenz

Heute Dienstag, 25. August 2026 um 10.00 Uhr, führen die Delegierte des Verwaltungsrats Monika Friedli-Walser und der Group CFO Sacha Gerber im Rahmen einer Teams-Videokonferenz durch das Halbjahresergebnis 2026.

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

> investors@orior.ch

Download-Links

>> [Halbjahresbericht 2026](#)
 >> [Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2026](#)
 >> [Präsentation Halbjahresergebnis 2026](#)
 >> [GRI-Nachhaltigkeitsbericht 2025](#)
 >> [Bildergalerie für Medien](#)

Kontakt

Sacha D. Gerber, Group CFO, Tel. +41 44 308 65 00, E-Mail: investors@orior.ch

Investoren-Agenda

17. März 2027: Publikation Geschäftsergebnis 2026
 10. Mai 2027: Generalversammlung der ORIOR AG

ORIOR – Culinary Excellence

ORIOR ist eine international tätige Schweizer Food & Beverage Gruppe. Sie besteht aus regional stark verankerten Unternehmen, die mit ihren bekannten Marken und Produktsortimenten führende Positionen in wachsenden Nischenmärkten im In- und Ausland halten. Das dezentrale Geschäftsmodell ermöglicht den einzelnen ORIOR Unternehmen eine auf ihre Mitarbeitenden und ihre Kunden ausgerichtete, individuell gelebte Kultur und Identität sowie einzigartige Produkt-, Marken- und Konzeptwelten. Rund 2300 Mitarbeitende an zwölf Standorten verbindet eine gemeinsame Leidenschaft für Kulinarik, Innovation und unternehmerische Freiheit.

*Die Passion und das Engagement unserer Mitarbeitenden bilden die Grundlage für den Erfolg von ORIOR. Mit dem Anspruch an Einzigartigkeit, höchste Qualität und Innovationskraft schaffen wir genussvolle Erlebnisse, die unsere Konsumentinnen und Konsumenten immer wieder aufs Neue begeistern. Dafür steht unsere Vision: **Culinary Excellence.***

ORIOR ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (ORON, ISIN CH011 1677 362). Weitere Informationen unter [orior.ch](https://www.orior.ch).