

ORIOR Gruppe

Halbjahresresultat 2026

Analysten- und Medienpräsentation | 25.08.2026



Agenda

- | | | |
|----|-------------------------------------|--|
| 01 | Strategische Ausrichtung ORIOR 2032 | <i>Monika Friedli-Walser, Delegierte des Verwaltungsrats</i> |
| 02 | Kennzahlen H1 | <i>Sacha D. Gerber, Group CFO</i> |
| 03 | ORIOR Segmente | |
| 04 | Ausblick FY2026 | |
-

Warum eine neue Strategie?

Ein gemeinsamer Kompass für alle Entscheidungen bis 2032.

● VISION & FUNDAMENT

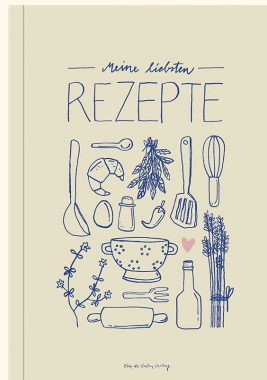
Wohin wir wollen, worauf wir bauen.

ORIOR gestaltet die Zukunft der Kulinarik einfach zugänglich.

Mit starken Marken und Private Label, operativer Exzellenz sowie Innovation für Genuss und Wohlbefinden.

Refinement

Handwerk und Rezeptur-
Kompetenz mit Mehrwert.



Convenience

Unkomplizierter Genuss
für den Alltag.



International

Wachstum über die Schweizer
Grenzen hinaus.



• DER WEG ZUM GIPFEL

Ein Gipfel,
klare Fokusfelder



• FOKUS

Innovation.

Jede Innovation erfüllt mindestens 3 der 6 Kriterien.

Rezepturen mit Mehrwert

Echter Nutzen für die Kundschaft

Unkomplizierter Alltagsgenuss

Einfach in der Anwendung

Klares Marktwachstum

Nachweisbares Marktpotenzial

Potenzial zum Category Captain

Führungsposition im Regal

EBITDA grösser als 10%

Überdurchschnittliche Marge

Wenig Kapitalbindung im Lager

Effiziente Working-Capital-Nutzung

• FOKUS

Wachstum.

Sechs Felder, in denen wir
überdurchschnittlich wachsen wollen.

Gefüllte Pasta

Getränke

Liquid-Food

Chicken

Pflanzliche Proteine

Ready-made Food



• FOKUS

Prioritäten.

Woran wir unsere Entscheidungen im Alltag messen.

01

Auslastung vor Ausbau

Bestehende Kapazitäten optimal nutzen,
bevor wir neu investieren.

02

Convenience als Wachstumshebel

Produkte entwickeln, die den Alltag
unserer Kundschaft erleichtern.

03

Fokussierte Markenentwicklung

Klar profilierte Marken statt breiter,
verwässerter Angebote.

04

Automatisierung Produktion

In effiziente, moderne Produktion
investieren.

• ZIELE 2032

Woran wir uns messen.

> 7.5%

EBITDA-MARGE

Nachhaltig profitabel wachsen

< 3x

VERSCHULDUNG

Net Debt / EBITDA, solide Bilanz

Organisch

WACHSTUM

Aus eigener Kraft, über dem Markt

Rückführung

KAPITALRÜCKFÜHRUNG

An unsere Aktionärinnen und Aktionäre

Vision

ORIOR gestaltet die Zukunft der Kulinarik einfach zugänglich – mit starken Marken und Private Label, operativer Exzellenz sowie Innovation für Genuss und Wohlbefinden.



STRATEGIE
2032

ZIELE

EBITDA > 7.5%
ORGANISCHES WACHSTUM
VERSCHULDUNG < 3X
KAPITALRÜCKFÜHRUNG

3

WACHSTUM

- Gefüllte Pasta
- Getränke
- Liquid-Food
- Chicken
- Pflanzliche Proteine
- Ready-made food

1

POSITIONIERUNG

- Lösungsanbieter für Retail und Food Service
- To-go-Angebot an Flughäfen

4

PRIORITÄTEN

- Auslastung vor Ausbau
- Convenience als Wachstumshebel
- Fokussierte Markenentwicklung
- Automatisierung Produktion

2

INNOVATION

erfüllt mindestens 3 Punkte

- Rezepturen mit Mehrwert
- Unkomplizierter Genuss für den Alltag
- Klares Marktwachstum
- Möglichkeit zu Category Captain
- EBITDA grösser als 10%
- Wenig Kapitalbindung im Lager

UNSER FUNDAMENT



Refinement



Convenience



International

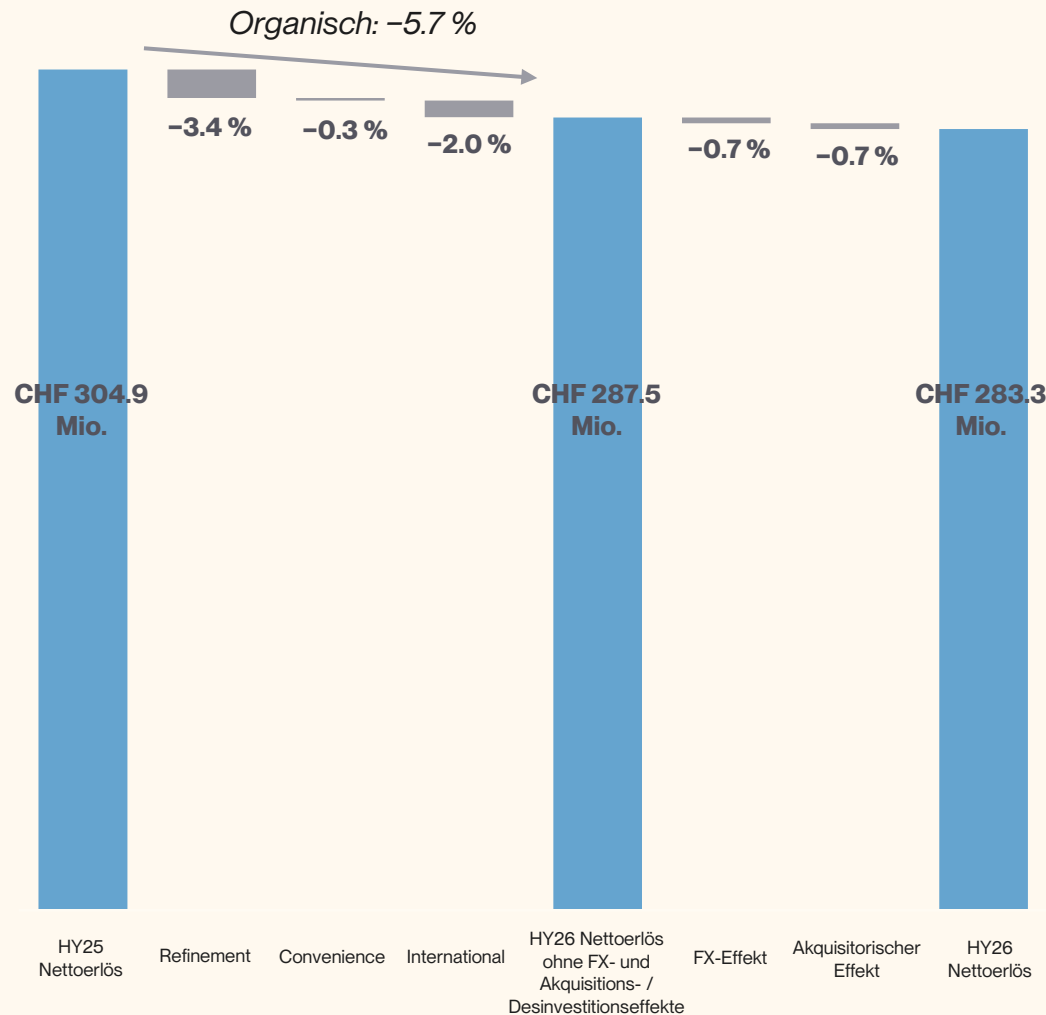


NACHHALTIGE WERTSCHÖPFUNG FÜR WIRTSCHAFTLICHEN ERFOLG

Agenda

- | | | |
|-----------|-------------------------------------|--|
| 01 | Strategische Ausrichtung ORIOR 2032 | <i>Monika Friedli-Walser, Delegierte des Verwaltungsrats</i> |
| 02 | Kennzahlen H1 | Sacha D. Gerber, Group CFO |
| 03 | ORIOR Segmente | |
| 04 | Ausblick FY2026 | |
-

Aufteilung des organischen Umsatzrückgangs



Treiber des organischen Umsatzrückgangs um CHF 17.4 Mio.

- CHF -6.3 Mio. im Schweizer Geschäft aufgrund des Projekts Moesa
- CHF -5.8 Mio. durch die Beendigung eines Grossauftrags eines niederländischen Kunden
- CHF -2.6 Mio. durch die Aufgabe von Bahnstandsstandorten in Deutschland
- CHF -2.4 Mio. infolge tieferer Verkaufspreise für Schweinefleischprodukte

Convenience
Organisch: -1.2 %

Refinement
Organisch: -9.1 %
Desinvestition: -2.5 %

International
Organisch: -6.2 %
FX-Effekt: -2.4 %
Akquisitorisch: +2.6 %

Segment Convenience

Nettoerlös

Rückgang um –1.2 % auf CHF 97.3 Mio. (organisch –1.2 %)

Das Segment Convenience erzielte
34.1 % des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- Fredag: erfreuliche Entwicklung im Food-Service-Bereich sowie im Industriebereich; Retail-Umsatz belastet durch Wettbewerbs- und Kostendruck im Lebensmittelhandel.
- Le Patron: stabile Leistung im Food-Service, unter anderem dank positive Entwicklung im Bereich Kinderverpflegung; Retail-Geschäft weiterhin unter Druck.
- Pastinella: Kunden- und Ausschreibungsverluste belastend für den Retail-Umsatz, trotz positiver Entwicklung mit Handelsmarken.
- Biotta: Exportgeschäft unter Druck infolge von Geschäftsverlusten; Retail-Umsatz belastet durch vorübergehende Rohstoffengpässe.



Segment Refinement

Nettoerlös

Rückgang um –11.6 % auf CHF 110.9 Mio. (organisch –9.1 %)

Das Segment Refinement erzielte
35.4 % des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- Rapelli: Wachstum im Retail- und Food-Service-Bereich infolge der Produktionsübernahme von Albert Spiess; tiefe Schweinefleischpreise belastend.
- Albert Spiess: Umsatzrückgang infolge der strategischen Neuausrichtung und Optimierung der Produktionslandschaft.
- Möfag: Umsatzrückgang infolge tieferer Verkaufspreise für Schweinefleischprodukte und ausbleibender Retail-Aktionen; erfreuliche Entwicklung im Industriegeschäft, dank neuem Kunden.



Segment International

Nettoerlös

Rückgang um –6.0 % auf CHF 89.3 Mio. (organisch –6.2 %)

Das Segment International erzielte
30.5 % des Gruppenumsatzes.



Kompetenzzentren:

- Culinor Food Group: Umsätze unter Druck infolge der Beendigung eines Grossauftrags eines niederländischen Kunden; Neugeschäfte im Food-Service-Bereich teilweise kompensierend.
- Casualfood: leichter Umsatzrückgang infolge geopolitisch bedingt tieferer Passagierzahlen an den Flughäfen sowie aufgrund der Aufgabe von Bahnhofsstandorten.
- Gesa: erneut sehr erfreuliches Volumenwachstum; starkes Überseege­schäft.
- Spiess Europe: volumenbedingter Umsatzrückgang infolge erfolgreich umgesetzter Verkaufspreiserhöhungen zur Kompensation gestiegener Rohmaterialpreise.
- Erfreuliche Entwicklung der italienischen Premium-Pasta-Manufaktur Pastificio Gaetarelli.

Konsolidierte Erfolgsrechnung | Nettoerlös – EBIT

in Mio. CHF	Jan–Jun 2026	Jan–Jun 2025	Δ in %
Nettoerlös	283.3	304.9	–7.1%
Warenaufwand / Bestandesänderung	–149.9	–166.8	
Bruttogewinn	133.4	138.0	–3.4%
in % vom Nettoerlös	47.1%	45.3%	+181 bps
EBITDA adjusted	15.5	16.3	–4.8%
in % vom Nettoerlös	5.5%	5.4%	+13 bps
EBITDA reported	18.9	16.3	+15.7%
in % vom Nettoerlös	6.7%	5.4%	+131 bps
Abschreibungen und Amortisationen	–11.2	–12.3	
EBIT	7.7	4.1	+88.1%
in % vom Nettoerlös	2.7%	1.3%	+137 bps

- Bruttomarge: Anstieg um 181 bps, begünstigt durch tiefere Fleischpreise im Einkauf.
- EBITDA adjusted: Anstieg um 13 bps (bereinigt um Sondereffekte), getragen von Kosteneffizienzen im Personal-, Energie- und Marketingbereich.
- EBITDA reported: Anstieg um 131 bps aufgrund von Kosteneffizienzen sowie positiven Sondereffekten (getrieben durch den Verkauf der nicht operativen Liegenschaft Churwalden und Auflösung von Rückstellungen) in Höhe von CHF 3.3 Mio.

Konsolidierte Erfolgsrechnung | EBIT – Konzernergebnis

in Mio. CHF	Jan–Jun 2026	Jan–Jun 2025	Δ in %
EBIT	7.7	4.1	+88.1 %
in % vom Nettoerlös	2.7 %	1.3 %	+137 bps
Assoziierte Unternehmen	+0.0	–0.1	
Finanzergebnis	–2.9	–3.0	
Konzernergebnis vor Steuern	4.8	1.0	+355.3 %
in % vom Nettoerlös	1.7 %	0.3 %	
Ertragssteuern	–0.1	0.3	
Konzernergebnis Aktionäre	4.6	1.3	+246.4 %
in % vom Nettoerlös	1.6 %	0.4 %	

- Finanzergebnis: inkl. Zinsaufwendungen, Fremdwährungseffekt und Ergebnisse aus Zins- und Währungsabsicherungsinstrumenten.
- Steuerergebnis: Effektiver Steueraufwand teilweise kompensiert durch die Auflösung latenter Ertragssteuern.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in Mio. CHF	Jan–Jun 2026	Jan–Jun 2025	Δ in %
EBITDA reported	18.9	16.3	
Bezahlte Steuern	–0.6	–6.0	
Andere	–6.3	–0.7	
Cashflow aus Betriebstätigkeit vor Veränderung Nettoumlaufvermögen	12.0	9.5	26.2%
Cashflow aus Betriebstätigkeit aus Veränderung Nettoumlaufvermögen	0.8	6.4	
Cashflow aus Betriebstätigkeit	12.8	16.0	–19.5%
Cashflow aus Investitionstätigkeit	–17.4	–5.2	–232.5%
Dividenden	0	0	
Aufn. / Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	7.0	–8.5	
Bezahlte Zinsen	–3.3	–2.1	
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	3.7	–10.6	135.3%
Netto Zunahme / Abnahme der flüssigen Mittel	–0.8	0.2	–584.2%
Flüssige Mittel per 30.06.	8.0	12.8	

in Mio. CHF	Jan–Jun 2026	Jan–Jun 2025	Δ in %
Cashflow aus Betriebstätigkeit vor Veränderung NUV	12.0	9.5	26.2%
EBITDA adjusted	15.5	16.3	–4.8%
Core Cash Conversion	77.5%	58.5%	

- Cashflow aus Betriebstätigkeit positiv beeinflusst durch das höhere EBITDA und tiefere Steuerzahlungen. Gegenläufig wirkten der Aufbau des Nettoumlaufvermögens sowie weniger vorteilhafte Überleitungseffekte zwischen EBITDA und operativem Cashflow.
- Cashflow aus Investitionstätigkeit: Beeinflusst durch höhere Investitionen in Sachanlagen sowie den Erwerb der verbleibenden 81 % an der Pasta-Manufaktur Gaetarelli, wodurch sich die bisherige Beteiligung von 19 % auf 100 % erhöhte, abzüglich der übernommenen flüssigen Mittel.
- Cashflow aus Finanzierungstätigkeit: Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten infolge des negativen Free Cashflows sowie höherer Zinszahlungen.
- Core Cash Conversion Entwicklung positiv.

Konsolidierte Bilanz

in Mio. CHF	30.06.2026		31.12.2025	
Umlaufvermögen	170.9	54.6 %	178.6	55.8 %
Sachanlagen	107.6		102.0	
Immaterielle Anlagen	31.1		34.4	
Finanzanlagen	3.6		5.1	
Total Aktiven	313.2	100.0 %	320.0	100.0 %

in Mio. CHF	30.06.2026		31.12.2025	
Fremdkapital	273.4	87.3 %	280.4	87.6 %
Eigenkapital	39.8	12.7 %	39.7	12.4 %
Total Passiven	313.2	100.0 %	320.0	100.0 %

Nettoverschuldung	162.9		152.3	
--------------------------	--------------	--	--------------	--

- Umlaufvermögen: Reduktion aufgrund tieferer Forderungen
- Sachanlagen: höhere Investitionen in Sachanlagen sowie Erwerb einer Tochtergesellschaft
- Immaterielle Anlagen: Ordentliche Amortisationen
- Fremdkapital: Tiefere kurzfristige Verbindlichkeiten sowie Auflösung von Rückstellungen
- Eigenkapitalquote: Konzernergebnis, Veränderung Konsolidierungskreis und Währungsdifferenzen
- Schattenrechnung inkl. Goodwill: 29.1 %

Guidance 2026

	Guidance FY 2026	FY 2025
Organisches Umsatzwachstum ¹	–6.0% bis –8.0% (zuvor: –3.0% bis –6.0%)	–1.5%

¹ Zu konstanten Wechselkursen und nach Bereinigung um Akquisitionen / Desinvestitionen sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis

	Guidance FY 2026	FY 2025
Adjusted EBITDA-Marge ²	6.3% bis 6.6% (unverändert)	6.3%

² Ohne Aufwendungen aus Unternehmenstransaktionen und einmalige Aufwendungen

	Guidance FY 2026	FY 2025
CAPEX	CHF 20 bis 24 Mio. (unverändert)	CHF 18 Mio.

- Verwerfungen im Schweizer Detailhandel, volatile Schweinefleischpreise und längere Hitzeperioden führen zu veränderten Konsumnachfrage und damit zu einem revidierten Ausblick.
- Stärkere gruppenweite Zusammenarbeit mit konsequentem Fokus auf Effizienz, Beschaffung und Profitabilität. Positive Entwicklung der Bruttogewinnmarge wird auch im zweiten Halbjahr den Umsatzrückgang stützen. Erwartung eines saisonal bedingten stärkeren zweiten Halbjahrs.
- Fokus auf Investitionen in bestehende Produktionsstätten, Desinvestition einer geschlossenen Produktion in Belgien.

Danke



Aktieninformationen

Kotierung	SIX Swiss Exchange	Ticker-Symbol	ORON
Valorennummer	11167736	LEI	50670020184ZA17K9522
ISIN-Code	CH011 1677 362	UID	CHE-113.034.902

Dividende	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Dividende pro Aktie in CHF	0.00	0.00	2.51	2.50	2.40	2.33	2.32	2.24	2.17	2.09	2.03	2.00
Dividendenerhöhung ggü. VJ in %	0.0	0.0	0.4	4.1	3.0	0.4	3.6	3.2	3.8	3.0	1.5	1.5

Aktienkennzahlen		1. Halbjahr 2026	1. Halbjahr 2025	Bedeutende Aktionäre (Stand 21.08.2026)	
Kurs der Aktie am 30.06.	in CHF	14.70	12.84	LLB Swiss Investment AG	5.02 %
Jahreshöchst	in CHF	15.30	42.80	Tobias Weber	12.00 %
Jahrestiefst	in CHF	9.50	12.14	Emil Weber	
Marktkapitalisierung	in Mio. CHF	96	84	UBS Fund Management (Switzerland) AG (CH)	14.82 %
Ergebnis pro Aktie (verwässert)	in CHF	0.71	0.20		
Operativer Cashflow pro Aktie	in CHF	1.97	2.44		
Eigenkapital pro Aktie	in CHF	6.09	4.89		

Unternehmenskalender

17.03.2027	Publikation Jahresergebnis und Geschäftsbericht 2026
10.05.2027	Generalversammlung ORIOR AG

Disclaimer

Bei dieser Präsentation handelt es sich weder um einen Prospekt im Sinne des Schweizerischen Obligationenrechts noch um einen Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der Six Swiss Exchange AG oder um einen Prospekt im Sinne anderer anwendbarer Gesetze.

Diese Präsentation stellt weder ein Angebot zum Verkauf oder zur Ausgabe von Wertpapieren noch eine Aufforderung oder ein Angebot zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar, noch ist diese Präsentation oder ihre Verteilung ganz oder teilweise die Grundlage für einen Vertrag oder eine Anlageentscheidung in Bezug auf Wertpapiere.

Die Präsentation kann in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen des Managements der ORIOR AG beruhen. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass die in solchen Aussagen zum Ausdruck gebrachten Erwartungen auf vernünftigen Annahmen beruhen. Zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten bekannte und unbekannte Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Leistung oder die Erfolge der ORIOR AG oder der Branche wesentlich von den Ergebnissen, der Finanzlage, der Leistung oder den Erfolgen abweichen, die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen genannt oder impliziert werden.

Hinweis zu den Performancekennzahlen

ORIOR verwendet in der vorliegenden Präsentation alternative Performancekennzahlen, die nicht in den Swiss GAAP FER definiert sind. Diese alternativen Performancekennzahlen bieten nützliche und relevante Informationen zur operativen und finanziellen Leistung der Gruppe. Das Dokument «Alternative Performancekennzahlen Halbjahr 2026», welches unter <https://orior.ch/de/finanzberichte> einsehbar ist, definiert diese alternativen Performancekennzahlen.