

AD HOC-MITTEILUNG GEMÄSS ART. 53 KR

## Medartis erzielt 2024 ein Kernumsatzwachstum von 12 % und verbessert ihre Kern-EBITDA-Marge von 17 % auf 19 %

- Der Kernumsatz<sup>1</sup> wuchs 2024 um 11,7 % (kWk) auf 219,6 Mio. CHF (Gesamtumsatz: 224,8 Mio. CHF), angetrieben durch ein zweistelliges Wachstum in EMEA und den USA
- Die Kern-EBITDA-Marge stieg dank der Ausweitung der Bruttomarge und diszipliniertem Kostenmanagement um 1.9 Prozentpunkte auf 19,0 % (ausgewiesen: 21,4 %)
- Der neue US-Präsident trat im Januar 2025 in das Unternehmen ein und wird sich auf das Umsatzwachstum und die kommerzielle Umsetzung der Strategie konzentrieren
- Keri Medical erzielte in den Medartis Vertriebsländern (+89 %) und über alle Märkte hinweg (+39 %) ein beträchtliches Wachstum; Vorbereitungen auf die vollständige Übernahme nach der FDA-Zulassung der TOUCH-Prothese laufen
- Die Übernahme einer 51% Mehrheitsbeteiligung an dem brasilianischen Unternehmen NeoOrtho markiert den strategischen Einstieg in das attraktive Value-Segment
- Ausblick 2025: Medartis erwartet 2025 ein organisches Wachstum des Kernumsatzes von 13–15% und eine Kern-EBITDA-Marge im hohen zehnprozentigen Bereich

### FINANZKENNZAHLEN FÜR DAS GESAMTJAHR 2024

In Mio. CHF, gerundet	FY 2024			Angepasst <sup>3</sup>	FY 2023		Kern, ggü. Vj.	
	Berichtet	Nicht-kern Elemente <sup>2</sup>	Kerngeschäft		Nicht-kern Elemente <sup>2</sup>	Kerngeschäft	in CHF	zu kWk
Nettoumsatz	224.8	(5.2)	219.6	212.0	(10.8)	201.2	9.2%	11.7%
Bruttomarge	178.7	3.1	181.7	167.6	(0.9)	166.7		
EBITDA	48.0	(6.3)	41.7	30.5	3.8	34.3		
Betriebsgewinn (EBIT)	7.9	12.9	20.8	7.7	4.5	12.2		
Nettoerlös	3.5	7.9	11.4	0.6	3.6	4.2		
<b>Margen in %</b>							<b>Veränderung in %-Punkten (PP)</b>	
Bruttomarge	79.5%		82.8%	79.0%		82.9%	(0.1 PP)	0.3 PP
EBITDA	21.4%		19.0%	14.4%		17.1%	1.9 PP	2.7 PP
Betriebsgewinn (EBIT)	3.5%		9.5%	3.6%		6.1%	3.4 PP	4.3 PP

<sup>1,2</sup> Diese Medienmitteilung und die dazugehörigen Finanzdokumente enthalten alternative Leistungskennzahlen, die als „APM-Kernzahlen“ bezeichnet werden. Diese bieten zusätzliche Einblicke in die normalisierte Leistung von Medartis. Kernzahlen schliessen bestimmte einmalige, nicht wiederkehrende und ausserordentliche Posten oder Posten im Zusammenhang mit Fusionen und Übernahmen aus, die das Verständnis der laufenden Betriebsleistung des Unternehmens verzerren. Darüber hinaus wird das Auftragsfertigungsgeschäft von NSI als nicht strategisch eingestuft und ist daher von den Kernumsatzberechnungen ausgenommen. Wenn nicht anders angegeben, werden die Kernwachstumsraten immer zu konstanten Wechselkursen (kWk) angegeben. Eine detaillierte Übersicht über alle nicht zum Kerngeschäft gehörenden Ereignisse finden Sie auf S. 126 ff. des Geschäftsberichts 2024.

<sup>3</sup>Die Finanzzahlen für 2023 wurden bereinigt. Weitere Informationen finden Sie in Anmerkung 2.3.

**Basel, 18. März 2025: Die Medartis Holding AG (MED:SW), ein führendes orthopädisches Unternehmen, das auf die Kopf- und Extremitätenchirurgie spezialisiert ist, meldete heute für das Gesamtjahr 2024 einen Gesamtumsatz von CHF 224,8 Mio., was einem Wachstum von 8,5 % zu konstanten Wechselkursen (kWk) entspricht. Der Kernumsatz stieg um 11,7 % und erreichte CHF 219,6 Mio. Die Geschäftsbereiche in EMEA und den USA erwiesen sich mit einem Wachstum von jeweils 17 % als wichtigste Wachstumstreiber. Dank dieses zweistelligen Umsatzwachstums stieg die Kern-EBITDA-Marge des Unternehmens von 17,1 % auf 19,0 %. Auf der Grundlage dieser Dynamik und mit Hilfe weiterer Wachstumsinitiativen erwartet die Geschäftsleitung von Medartis für 2025 eine Beschleunigung des Kernumsatzwachstums auf 13-15 %.**

---

**Matthias Schupp, CEO von Medartis seit November 2024,** kommentiert das Ergebnis: «Ich bin stolz darauf, Teil dieses Unternehmens zu sein, und bin davon überzeugt, dass es das Potenzial hat, in unseren Kernkategorien weltweit führend zu werden. Das Unternehmen hat sich einen hervorragenden Ruf für herausragende Produkte erarbeitet und wird von den Kunden für sein umfassendes Portfolio und seine Präzisionsqualität sehr geschätzt. In meinen ersten Monaten habe ich ein sehr engagiertes Team kennengelernt. Wir sind entschlossen, unserer Kundschaft Komplettlösungen anzubieten, und unser Markterfolg wird durch innovative Lösungen, Kundenorientierung und erweiterte digitale Angebote bestimmt werden. Durch die Kombination unseres Premium-Sortiments mit gezielten Preis-Leistungs-Angeboten wollen wir zusätzliche Wachstumschancen in verschiedenen Marktsegmenten erschliessen. Dies wird ein mehrjähriger Prozess sein und unsere Finanzprognose für 2025 sollte als erster Schritt in diese Richtung gesehen werden.»

---

## **LEISTUNG NACH REGION UND PRODUKTKATEGORIE**

Medartis erzielte 2024 erneut ein deutliches Wachstum in ihrem gesamten **EMEA**-Geschäft und erreichte für das Gesamtjahr eine Umsatzsteigerung von 17,0 %. Der Umsatz erreichte CHF 122,8 Mio., was 56 % des Gesamtumsatzes der Gruppe entspricht. Das Unternehmen erzielte in beiden Halbjahren eine konstante Leistung mit einem ausgewogenen Wachstum in ihren Märkten und den drei Geschäftsbereichen. Alle Tochtergesellschaften erzielten zweistellige Wachstumsraten, während jeder Produktbereich um mehr als 15 % wuchs. In der zweiten Hälfte des Jahres 2024 wurden in Spanien, Polen und dem Vereinten Königreich besonders starke Ergebnisse erzielt. Die Distributorenmärkte verzeichneten ein stetiges Wachstum im nur einstelligen Bereich, was hauptsächlich auf politische Unruhen und den Krieg im Nahen Osten zurückzuführen war.

	FY 2024	FY 2023	Kernwachstum in CHF	Kernwachstum zu Kwok
Europa, Mittlerer Osten, Afrika (EMEA)	122.8	106.5	15.4%	17.0%
USA <sup>1</sup>	47.1	41.1	14.7%	17.3%
Asien Pazifik	31.1	31.5	-1.3%	1.2%
Lateinamerika	18.5	22.2	-16.5%	-10.8%
<b>Weltweit</b>	<b>219.6</b>	<b>201.2</b>	<b>9.1%</b>	<b>11.7%</b>

<sup>1</sup> Kernwachstum ohne das NSI Auftragsfertigungsgeschäft

Über alle Produktsegmente hinweg lieferte das Segment der oberen Extremitäten starke Ergebnisse, die auf die Handgelenklösungen von Medartis und das Keri Medical-Portfolio zurückzuführen sind. Der Umsatz der TOUCH-Prothese hat sich im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt, was auf die starke Akzeptanz bei neuen Chirurgen und das erhöhte Operationsvolumen bei bestehenden Anwender:innen zurückzuführen ist. Das Vertriebsgeschäft von Keri Medical in Deutschland, Österreich und dem Vereinten Königreich trug ein Drittel zum Gesamtwachstum bei. Im Bereich der unteren Extremitäten wurde ebenfalls ein deutliches Wachstum verzeichnet, das vor allem auf das Sprunggelenk-Trauma-System und das CCS-Schraubenportfolio zurückzuführen ist. Das Segment der Kopfchirurgie entwickelte sich erfreulich, da neue Kund:innen gewonnen und Bestandskund:innen erfolgreich vom Modus-1- auf das Modus-2-System umgestellt werden konnten. Die Leistung in der EMEA-Region ist besonders bemerkenswert, da sie überdurchschnittlich rentabel ist und damit die strategische Entwicklung in neuen Märkten und die Kundenakquise unterstützt.

### **Medartis verzeichnet zweistelliges Wachstum in den USA und stärkt das Ellenbogenportfolio**

Das Kerngeschäft von Medartis in den USA erreichte ein Wachstum von 17,3 % (kWK) und erzielte einen Umsatz von CHF 47,1 Mio. (Gesamtumsatz: CHF 52,4 Mio.), was etwa dem Dreifachen des Marktwachstums entspricht. Wie erwartet ging das Auftragsfertigungsgeschäft des Unternehmens auf CHF 5,3 Mio. (2023: CHF 10,8 Mio.) zurück, da diese Dienstleistungen zukünftig eingestellt werden, um am US-Produktionsstandort Kapazitäten für die Fertigung von Medartis-Produkten zu schaffen.

Das Unternehmen verzeichnete in allen Produktkategorien ein zweistelliges Wachstum, wobei die Sparte CCS-Schrauben und Marknägel besonders stark abschnitten. Das Marknagel-Portfolio von Field Orthopaedics hat das Hand-Portfolio von Medartis effektiv ergänzt und bietet Chirurgen zusätzliche Optionen an Fixationstechnologien. Der Vertrieb von Produkten von Keri Medical trug ebenfalls zu dieser positiven Entwicklung bei. In einem strategischen Schritt zur Stärkung ihres Ellenbogenportfolios kündigte das Unternehmen heute ausserdem die Übernahme des Avenger-Radialkopf-Systems, einer Ellenbogenprothese, von In2Bones Global, Inc. an, einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der CONMED Corporation. Mit dieser Technologie Übernahme erweitert Medartis sein Angebot im Bereich der oberen Extremitäten, indem es Gelenkersatzoptionen zu seinen bestehenden Rekonstruktionslösungen für Ellbogenoperationen hinzufügt. Der kommerzielle Vertrieb auf dem US-Markt begann im März 2025.

Medartis ernannte David Thoni Ende 2024 zum neuen US-Präsidenten und Mitglied der Geschäftsleitung, und er trat sein Amt im Januar 2025 an. Unter seiner Führung leitete Medartis eine umfassende Überprüfung aller 57 Vertriebspartner eingeleitet. Im Bereich der oberen Extremitäten wird sich das Unternehmen auf Partner konzentrieren, die sich ausschliesslich der Marke Medartis widmen. Bisher wurde die Hälfte der

geplanten Anpassungen umgesetzt, die restlichen Änderungen erfolgen bis Ende H1 2025. Mit dieser strategischen Neuausrichtung will Medartis im grössten Orthopädiemarkt der Welt nachhaltig wachsen.

Kernumsatz (in Mio. CHF)	FY 2024	FY 2023	Kernwachstum in CHF	Kernwachstum zu kWk
Obere Extremitäten	148.2	137.2	8.0%	10.5%
Untere Extremitäten	40.7	35.4	14.8%	17.9%
CMF und andere <sup>1</sup>	30.7	28.6	7.4%	10.5%
<b>Total</b>	<b>219.6</b>	<b>201.2</b>	<b>9.1%</b>	<b>11.7%</b>

<sup>1</sup> Kernwachstum ohne das NSI Auftragsfertigungsgeschäft

Die **APAC-Region** erzielte 2024 einen Umsatz von CHF 31,1 Mio., was einem moderaten Wachstum von 1,2 % (kWk) entspricht. In Australien führten die anhaltend schwierigen Marktbedingungen trotz weiterer Volumengewinne zu leicht rückläufigen Umsätzen. Die letzte von drei vorgeschriebenen Preisanpassungen im privaten Gesundheitssektor wirkte sich 2024 deutlich auf die Leistung des Unternehmens aus, wobei die letzte Kürzung im Juli 2024 in Kraft trat. Um diesem negativen Preiseffekt entgegenzuwirken, führte Medartis erfolgreich die TOUCH-Prothese von Keri Medical ein, die sowohl bei bestehenden als auch bei neuen Chirurgen auf grosses Interesse stiess. Aufgrund der starken Nachfrage von Chirurgen nach dem ersten Schulungsprogramm für Chirurgen im dritten Quartal 2024 hat das Unternehmen im Februar 2025 mit der zweiten Schulungswelle begonnen.

In Japan setzte das Unternehmen die Umstellung auf den Direktvertrieb fort. Unter der neuen Leitung von Kenyu Kobayashi, einem erfahrenen japanischen Geschäftsführer, der sich auf dem lokalen Orthopädiemarkt bestens auskennt, erweitert das Unternehmen nun seine Vertriebs- und Betriebsteams und stärkt gleichzeitig die Geschäftsbereiche für die oberen und unteren Extremitäten. Das Angebot umfasst sterile und unsterile Optionen, die durch ein gemeinsames Bildungsprogramm mit der IBRA unterstützt werden.

Die Distributorenverkäufe in der Grossregion APAC entwickeln sich weiter gut, wobei nur die Streiks des koreanischen Krankenhauspersonals die ansonsten gute Leistung trübte. Nach einer Phase des gedämpften Wachstums in der APAC-Region erwartet das Unternehmen für 2025 wieder eine stärkere Performance, da die Preiseffekte in Australien bis Mitte des Jahres verjähren und somit die Wachstumsraten nicht mehr negativ beeinflussen. Zudem sollten in Japan die ersten Effekte des Übergangs zum Direktvertrieb positiv zu Buche schlagen.

Der Umsatz in der Region **LATAM** ging aufgrund schwieriger Marktbedingungen um 10,8 % (kWk) auf CHF 18,5 Mio. zurück. In Brasilien, das etwa die Hälfte des regionalen Umsatzes ausmacht, war ein zweistelliger Rückgang zu verzeichnen. Dies ist auf die Konsolidierung im privaten Versicherungssektor zurückzuführen, die zu einem erhöhten Druck auf die Kostenerstattung führte, was insbesondere das Premium-Segment für CMF-Eingriffe negativ beeinflusste. Das Management führte zum Jahresende strategische Massnahmen durch, darunter Überprüfungen der Preispositionierung und Neuverhandlungen von Ausschreibungsverträgen. Zu den weiteren Herausforderungen gehörten Verzögerungen bei der Zulassung neuer Produkte durch die brasilianische Regulierungsbehörde ANVISA. Mexiko erreichte das Umsatzniveau des Vorjahres, obwohl die Regierung während des Wahlkampfs weniger Aufträge vergab. Das Unternehmen weitete im

dritten Quartal seine Präsenz auf den Distributorenmärkten Peru und Ecuador aus und führte die Modus 2 CMF-Produktlinie ein.

## **Einstieg in den lateinamerikanischen Value-Markt**

Mit der heutigen Resultatveröffentlichung gab Medartis auch die Übernahme einer 51-prozentigen Beteiligung an NeoOrtho bekannt, einem schnell wachsenden Unternehmen im brasilianischen Orthopädiemarkt. Die Transaktion wird hauptsächlich durch bestehende Barmittel und Bankfazilitäten finanziert. Der Abschluss wird bis Ende April erwartet und anschliessend werden die Umsätze vollständig konsolidiert. Beide Unternehmen haben sich auf einen klaren Weg geeinigt, wie Medartis seine Beteiligung bis 2028/29 auf 100 % erhöhen kann. Die Investition markiert den strategischen Einstieg in das attraktive Value-Segment in Lateinamerika, das derzeit schätzungsweise 70–80 % des Gesamtmarktes ausmacht. NeoOrtho ist auf Trauma-, CMF- und Wirbelsäulenimplantate spezialisiert und konzentriert sich darauf, chirurgische Lösungen durch wettbewerbsfähige Preise in Ausschreibungen öffentlicher Krankenhäuser für eine breitere Bevölkerung zugänglicher zu machen. Diese Übernahme ist von grosser Bedeutung, da sie es Medartis ermöglicht, eine Mehrpreisstrategie in Märkten umzusetzen, in denen die Medartis Premiummarke derzeit nur ein begrenztes Segment des Gesamtmarktes abdeckt. Im Rahmen der Transaktion erwirbt das Unternehmen auch eine hochmoderne, modular erweiterbare Produktionsanlage, die bis Ende 2025 eröffnet werden soll. Die strategische Partnerschaft eröffnet auch Möglichkeiten für eine zukünftige zusätzliche geografische Expansion.

## **FINANZIELLE LEISTUNG**

Diese Medienmitteilung und andere Investoren- und Finanzpublikationen enthalten alternative Leistungskennzahlen, sogenannte Alternative Performance Measures (APMs). Das Management von Medartis verwendet diese Kennzahlen zur Beurteilung der finanziellen und operativen Leistung von Medartis, die eine ergänzende Perspektive zu den Standard-Finanzkennzahlen nach IFRS bieten. Diese APMs schliessen einmalige Effekte und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus M&A-Projekten aus, die das Verständnis der laufenden operativen Leistung des Unternehmens verzerren könnten.

Im H2 2024 erhielt Medartis eine Versicherungszahlung in Höhe von CHF 4,8 Mio. zur Deckung der Kosten im Zusammenhang mit einem Cyberangriff im Sommer 2023. Diese Zahlung wurde unter „Sonstige betriebliche Erträge“ verbucht. Wie bereits zuvor mitgeteilt, hat Medartis eine bedingte Gegenleistung in Höhe von CHF 6,9 Mio. im Zusammenhang mit der NSI-Akquisition aufgrund revidierter Umsatzprognosen für die erworbenen Technologien freigegeben. Beide unerwarteten Gewinne wurden von den Kernfinanzkennzahlen ausgenommen. Im Zusammenhang mit der Neubewertung dieser Technologien verbuchte Medartis eine Wertminderung von CHF 17,9 Mio. in der Position „Forschung und Entwicklung“, und der Buchwert dieser immateriellen Vermögenswerte ist nun vollständig abgeschrieben. Die „sonstigen Rückstellungen“ enthalten Kosten im Zusammenhang mit dem Wechsel des CEO (Rekrutierung, vertraglich garantierte Gehaltsfortzahlungen). Diese Sonderkosten wurden zusammen mit dem Beitrag aus dem NSI-Drittgeschäft (das zukünftig auslaufen soll) von den Kernergebnissen ausgenommen, um einen genaueren Vergleich der wiederkehrenden Geschäftsleistung zu ermöglichen. In den folgenden Kommentaren werden die Kernergebnisse für 2024 mit denen des Vorjahres verglichen.

Medartis wies 2024 eine verbesserte Rentabilität in allen wichtigen Finanzkennzahlen auf. Der Kernbruttogewinn sank um 0,1 Prozentpunkte (+0,3 Prozentpunkte ohne Währungseffekte), und die entsprechende Marge erreichte 82,8 % – ein hohes Niveau im Branchenvergleich. Diese Verbesserung ist auf eine vereinte Wirkung von höheren Umsätzen und Effizienzsteigerungen in der Fertigung zurückzuführen. Der ausgewiesene Bruttogewinn stieg nur um 6,6 %, was auf die Verwässerung durch das Auftragsfertigungsgeschäft und eine einmalige Abschreibung von Lagerbeständen in Höhe von CHF 2,3 Mio. im Zusammenhang mit diesen Produkten zurückzuführen ist.

Die **Betriebskosten (OPEX)** stiegen entsprechend der Wachstumsstrategie des Unternehmens. Die Vertriebskosten in Prozent des Umsatzes sanken von 48,3 % auf 46,4 %. Im Jahr 2024 investierte das Unternehmen hauptsächlich in Vertriebs-, Marketing- und medizinische Bildungsprogramme in den USA. Die Logistikkosten konnten durch verstärkte Kostenkontrolle und Effizienzsteigerungen verbessert werden. Die Kernaussgaben für Forschung und Entwicklung blieben mit CHF 24,6 Mio. oder 11,2 % des Umsatzes ziemlich stabil, die oben genannte Wertminderung ausgenommen. Der Anteil am Ergebnis des assoziierten Unternehmens Keri Medical stieg um etwas mehr als CHF 1 Mio.

Die operative Leistung wurde deutlich verbessert, wobei das **Kern-EBITDA** von CHF 34,3 Mio. auf CHF 41,7 Mio. stieg und die entsprechende EBITDA-Marge um 1,9 Prozentpunkte von 17,1 % auf 19,0 % stieg. Die **Kern-EBIT-Marge** verbesserte sich ebenfalls um 3,4 Prozentpunkte auf 9,5 %, was durch diszipliniertes Kostenmanagement, Skaleneffekte und eine strategische Fokussierung auf margenstärkere Produktlinien erreicht wurde.

Der **Kern-Nettogewinn** stieg u.a. durch ein verbessertes Finanzergebnis von CHF 4,2 Mio. auf CHF 11,4 Mio. CHF. Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie stieg von CHF 0,35 auf CHF 0,92 CHF (berichtet: CHF 0.29). Der freie Cashflow verbesserte sich aufgrund des höheren operativen Cashflows (+12,1 Mio. CHF) und trotz eines Anstiegs der Lagerbestände um 10,8 Mio. CHF, der in erster Linie auf Investitionen in zukünftiges Wachstum zurückzuführen ist. Vereinigt mit dem Nettoerlös von 112,4 Mio. CHF aus der Platzierung der Wandelanleihe im April erhöhte sich die **Liquidität** des Unternehmens von 25,2 Mio. CHF auf 138,7 Mio. CHF zum Jahresende. Diese zusätzlichen Mittel werden für allgemeine Zwecke und für den Erwerb der restlichen Anteile an Keri Medical verwendet, an der Medartis derzeit einen Anteil von 47 % hält.

## AUSBLICK FÜR DAS GESAMTJAHR 2025

(vorbehaltlich unvorhergesehener Umstände)

Medartis erwartet ihre Marktposition in den USA im Jahr 2025 zu stärken und gleichzeitig in Japan und Australien schrittweise Fortschritte zu erzielen. Auf der Grundlage dieser Annahmen erwartet das Unternehmen für 2025 ein organisches Kernumsatzwachstum<sup>4</sup> in der Grössenordnung von 13-15 %. Das Unternehmen erwartet zudem, dass seine Kern-EBITDA-Marge im hohen Zehnerbereich bleiben wird, was die geplanten Investitionen in Wachstumsinitiativen und die strategische Erweiterung des TOUCH-Produktportfolios in den Märkten der USA und Australiens widerspiegelt.

<sup>4</sup>ausgenommen Umsätze aus dem Auftragsfertigungsgeschäft von NSI und M&A

## MEDIENKONFERENZ ZU DEN JAHRESERGEBNISSEN 2024 MIT Q&A

Medartis wird heute um 10:30 Uhr MEZ an ihrem Hauptsitz in Basel die Jahresergebnisse 2024 präsentieren. Der neue CEO, Matthias Schupp, und der CFO, Dirk Kirsten, werden die Zahlen kommentieren. Die Konferenz wird in englischer Sprache abgehalten. Die Präsentationsunterlagen, der Geschäftsbericht und später die Aufzeichnung der Veranstaltung sind auf der Medartis-Website ([www.medartis.com](http://www.medartis.com)) verfügbar.

Wenn Sie nicht persönlich teilnehmen können, nutzen Sie den [Webcast-Link](#), um die Folienpräsentation zu verfolgen und Fragen schriftlich oder über den Webcast einzureichen.

## WICHTIGE TERMINE UND BEVORSTEHENDE INVESTORENVERANSTALTUNGEN

Date	Event	Broker	Destination
18. März	Präsentation der Jahresergebnisse 2024		Basel, hybrid
19. März	Investoren-Meetings	ZKB	Zürich
20. März	Investoren-Meetings	Stifel	London
25. April	Generalversammlung 2025		Basel, HQ
19. August	Veröffentlichung der Halbjahresresultate 2025		Webcast
06. November	Swiss Equity Conference	ZKB	Zürich

### Kontakt:

Medartis Corporate Communications

Fabian Hildbrand, Head of Corporate Communications, [investor.relations@medartis.com](mailto:investor.relations@medartis.com)

Andreas Richter, Corporate Communications Manager, [corporate.communication@medartis.com](mailto:corporate.communication@medartis.com)

+41 61 633 37 36 / +41 61 633 37 34

### Über Medartis

Medartis wurde 1997 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Basel, Schweiz. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von Medizinprodukten für die chirurgische Fixierung von Knochenfrakturen der oberen und unteren Extremitäten sowie des Mund-Kiefer-Gesichtsbereichs. Medartis beschäftigt rund 950 Mitarbeitende an 13 Standorten und bietet ihre Produkte in über 50 Ländern an. Medartis ist bestrebt, Chirurgen und OP-Personal die innovativsten Titanimplantate und -instrumente sowie einen erstklassigen Service zu bieten. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte [www.medartis.com](http://www.medartis.com).

### Haftungsausschluss

Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Zeichnung oder zum Kauf von Wertpapieren der Medartis Holding AG dar. Diese Publikation kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen und Einschätzungen oder Absichten in Bezug auf das Unternehmen und seine Geschäftstätigkeit enthalten. Solche Aussagen sind mit bestimmten Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren verbunden, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Leistung oder der Erfolg des Unternehmens wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen zum Ausdruck gebracht oder impliziert werden. Die Leser\*innen sollten sich daher nicht auf diese Aussagen verlassen, insbesondere nicht im Zusammenhang mit einem Vertrag oder einer Investitionsentscheidung. Das Unternehmen lehnt jede Verpflichtung ab, diese zukunftsgerichteten Aussagen, Einschätzungen oder Absichten zu aktualisieren. Darüber hinaus geben weder das Unternehmen noch seine Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter, Vertreter, Anwälte oder Berater noch irgendeine andere Person eine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung in Bezug auf die Richtigkeit oder Vollständigkeit der hierin enthaltenen Informationen oder der gegebenen oder implizierten Ansichten, und dementsprechend sollte man sich nicht auf diese verlassen.