

AD HOC-MITTEILUNG GEMÄSS ART. 53 KR

Medartis setzt Aufwärtstrend fort: Organisches Umsatzwachstum von 16 % und Kern-EBITDA Marge über 18 %

- Der Kernumsatz¹ stieg 2025 organisch um 15,7 % (kWk) auf CHF 266,1 Mio. (Gesamtumsatz: CHF 269,3 Mio.), angetrieben durch zweistelliges Wachstum in allen Regionen und Segmenten.
- Die allgemeine Kostendisziplin und die Volumensteigerungen führten trotz erheblicher Währungs- und zusätzlicher Zollbelastungen zu einer Kern-EBITDA-Marge von 18,4 % (ausgewiesen: 19,1 %).
- Die Geschäftsbereiche Keri Medical und NeoOrtho wurden im Mai bzw. Juli konsolidiert und erzielten 2025 ein wertsteigerndes Umsatzwachstum von 30 % bzw. 17 %.
- M&A: Medartis unterzeichnet Vereinbarung zur Übernahme des belgischen Unternehmens CADskills und erweitert damit ihr patientenspezifisches Angebot für die Kopf- und Handchirurgie.
- Prognose 2026: Medartis erwartet ein organisches Kernumsatzwachstum von 16 % bis 18 % und eine Kern-EBITDA-Marge im hohen Zehnerbereich (zu kWk).

FINANZKENNZAHLEN FÜR DAS GESAMTJAHR 2025

in CHF Mio., gerundet	FY 2025			FY 2024			Organisches Wachstum ¹ des Kerngeschäfts	
	Berichtet	Nicht-kern Elemente ²	Kerngeschäft	Berichtet	Nicht-kern Elemente ²	Kerngeschäft	in CHF	zu kWk
Nettoumsatz	269,3	(3,2)	266,1	224,8	(5,2)	219,6	12,0%	15,7%
Bruttogewinn	204,3	11,3	215,6	178,7	3,1	181,7		
EBITDA	51,5	(2,6)	48,8	48,0	(6,3)	41,7		
Betriebsgewinn (EBIT)	26,0	(1,5)	24,5	7,9	12,9	20,8		
Nettoerlös	9,3	(3,2)	6,1	3,5	7,9	11,4		
Margen in %							Kernveränderung in %-Punkten (PP)	
Bruttomarge	75,9%		81,0%	79,5%		82,8%	(1,7 PP)	(1,1 PP)
EBITDA	19,1%		18,4%	21,4%		19,0%	(0,6 PP)	0,6 PP
Betriebsgewinn (EBIT)	9,7%		9,2%	3,5%		9,5%	(0,2 PP)	1,2 PP

Basel, 17. März 2026: Die Medartis Holding AG (MED:SW), ein führendes Orthopädieunternehmen mit Spezialisierung auf die Kopf- und Extremitätenchirurgie, meldete heute für das Gesamtjahr 2025 einen Gesamtumsatz von CHF 269,3 Mio., was einem Wachstum von 24,2 % zu konstanten Wechselkursen (kWk) entspricht. Organisch stieg der Umsatz um 15,7 % (2024: 11,7 %). EMEA war mit einem Wachstum von 18,0 % und weiteren Marktanteilsgewinnen der wichtigste Wachstumsmotor. Das starke Umsatzwachstum

^{1,2} Dieser Bericht und die dazugehörigen Finanzdokumente enthalten alternative Leistungskennzahlen (APMs), die als «Kernzahlen» bezeichnet werden und zusätzliche Einblicke in die zugrunde liegende Leistung von Medartis bieten. Die Kernzahlen schliessen bestimmte einmalige, nicht wiederkehrende und ausserordentliche Posten oder Posten im Zusammenhang mit Fusionen und Übernahmen aus. Das Auftragsfertigungsgeschäft von NSI und das Hüftgeschäft von NeoOrtho (im zweiten Halbjahr 2025 veräussert) trugen CHF 3,2 Mio. zum Gesamtumsatz bei und wurden als nicht zum Kerngeschäft gehörend klassifiziert. Eine detaillierte Übersicht über alle nicht zum Kerngeschäft gehörenden Ereignisse in der Gewinn- und Verlustrechnung finden Sie im Abschnitt «APM» des Geschäftsberichts. Das organische Wachstum wird zu festen Wechselkursen (kWk) berechnet. Um einen fairen Vergleich zu gewährleisten, werden die Umsätze des erworbenen Geschäfts in der Vergleichsbasis hinzugerechnet.

ermöglichte es Medartis, trotz ungünstiger Währungseffekte und US-Zölle die ursprüngliche EBITDA-Marge-Prognose zu erreichen.

Matthias Schupp, CEO von Medartis, kommentiert das Ergebnis wie folgt: «2025 war ein Jahr des Wandels für Medartis, und wir haben unsere Ziele erreicht, indem wir den organischen Umsatz um 15,7 % gesteigert und unsere Kern-EBITDA-Marge trotz erheblicher Währungs- und Zollbelastungen bei 18,4 % gehalten haben. Durch die Übernahme von KeriMedical und NeoOrtho verfügt die Medartis-Gruppe nun über drei unverwechselbare Marken und eine mehrstufige Strategie, wodurch sich unser Potenzialmarkt erheblich vergrößert hat. Darüber hinaus haben wir unser Führungsteam verstärkt, unsere Vertriebskanäle in den Vereinigten Staaten und Japan umstrukturiert und das Unternehmen im Rahmen unserer Head-to-Toe-Strategie für beschleunigtes Wachstum positioniert.»

Akquisitionen erweitern den Potenzialmarkt um über CHF 800 Mio., mit weiterem Aufwärtspotenzial

Medartis hat im Jahr 2025 zwei Akquisitionen abgeschlossen. Die 2020 begonnene Partnerschaft mit KeriMedical wurde im Juli nach der FDA-Zulassung für sein Hauptprodukt TOUCH vollendet. Medartis hält nun 100 % der Anteile an KeriMedical, stärkt damit ihre Position im Bereich der Endoprothetik und markiert ihren Eintritt in dieses Segment. Des Weiteren erwarb Medartis eine 51-prozentige Mehrheitsbeteiligung an NeoOrtho, einem schnell wachsenden Value Player auf dem brasilianischen Orthopädiemarkt. Die Akquisition ermöglicht eine mehrstufige Preisstrategie und erweitert die Präsenz des Unternehmens in Lateinamerika. Sie stellt einen strategischen Einstieg in das Marktsegment mit einem geschätzten Wert von CHF 450 Mio. in der Region dar, das derzeit etwa drei Viertel des Gesamtmarktes ausmacht.

Zusammen erweitern diese Transaktionen den adressierbaren Markt von Medartis um mehr als CHF 800 Mio., basierend auf aktuellen Marktschätzungen in den Segmenten, in denen das Unternehmen tätig ist. Das langfristige Potenzial wird als erheblich grösser eingeschätzt, da diese Segmente weiter wachsen und das Unternehmen seine geografische Reichweite ausbaut. Über die Erweiterung des Portfolios hinaus sind diese Transaktionen Teil einer umfassenderen organisatorischen Entwicklung, da Medartis von einer zentralisierten, auf Schweizer Präzision ausgerichteten Struktur zu einem dezentralisierten Mehrmarkenmodell übergeht. Diese Umstellung soll es dem Unternehmen ermöglichen, auf verschiedenen globalen Märkten mit unterschiedlichen Kundenbedürfnissen und Wettbewerbsdynamiken effektiver zu konkurrieren.

Strategischer Schritt in Richtung personalisierte Implantate und Titandruck

Mit der Veröffentlichung der heutigen Ergebnisse gab Medartis auch bekannt, dass es eine Vereinbarung zur Übernahme von CADskills getroffen hat, einem in Belgien ansässigen Spezialisten für personalisierte Implantatlösungen und Titandruck, zwei sich schnell entwickelnde Gebiete in der Extremitäten- und Kopfchirurgie (CMF).

Die Übernahme stärkt die strategische Ausrichtung von Medartis auf komplexere klinische Anwendungen mit massgeschneiderten Implantaten – darunter Kiefergelenkersatz³, Implantate, die bei Patienten mit stark atrophiertem Kieferknochen direkt auf der Knochenoberfläche sitzen⁴, und Lösungen zur Gesichtskonturierung⁵. CADskills verfügt über die Zertifizierung zur Herstellung von Medizinprodukten der Klasse III – der höchsten regulatorischen Klassifizierung für Implantate. Das Unternehmen hat ausserdem fundiertes Fachwissen im Bereich des 3D-Drucks mit Titan aufgebaut und betreibt ein hochintegriertes Modell, das Design, Fertigung und Verpackung umfasst. Diese Druckkapazitäten sind in Zukunft auf andere Regionen übertragbar und unterstützen die geografische Expansion von Medartis.

Darüber hinaus erweitert die Übernahme das Angebot von Medartis im Bereich der Prothesen für die oberen Extremitäten durch die Carpitech™-Produktfamilie, die Arthroplastien für Handwurzelknochen umfasst, und festigt damit die Position von Medartis als Marktführerin im Bereich der Prothesen für kleine Knochen in der Hand.

CADskills wurde von Prof. Dr. mult. Maurice Mommaerts gegründet, dessen Arbeit und Forschung im Bereich des patientenspezifischen Implantatdesigns und der additiven Fertigung zur Weiterentwicklung dieses Fachgebiets beigetragen hat. Nach der Integration in die Medartis-Gruppe wird Herr Mommaerts mit seinem wissenschaftlichen und klinischen Fachwissen zur Kontinuität während der Expansionsphase beitragen. Die Transaktion ist als Vorauszahlung mit umsatzabhängigen Earn-out-Komponenten strukturiert. Beide Parteien haben vereinbart, keine genauen finanziellen Details offenzulegen. Der Abschluss der Transaktion unterliegt weiterhin der Erfüllung bestimmter Bedingungen, darunter eine erfolgreiche Prüfung der ausländischen Direktinvestition (FDI) in Belgien.

LEISTUNG NACH REGION UND PRODUKTKATEGORIE

Kernumsatz (in Mio. CHF)	FY 2025	FY 2024	Veränderung in CHF	Veränderung zu kWk	Organisches Wachstum zu kWk
Europa, Mittlerer Osten, Afrika (EMEA)	155,4	122,8	26,5%	28,5%	18,0%
USA ¹	50,4	47,1	7,0%	13,4%	13,4%
Asien-Pazifik	33,4	31,1	7,3%	14,0%	13,3%
Lateinamerika ¹	26,8	18,5	44,9%	57,1%	10,4%
Total	266,1	219,6	21,2%	25,6%	15,7%

¹ Das Auftragsfertigungsgeschäft von NSI und das im 2025 veräusserte Hüftgeschäft von NeoOrtho wurden nach Kerngeschäft klassifiziert.

In der **EMEA-Region** stieg der Kernumsatz von CHF 122,8 Mio. im Jahr 2024 auf CHF 155,4 Mio. im Jahr 2025, was einem Wachstum von 28,5 % zu konstanten Wechselkursen entspricht. Das übernommene Unternehmen KeriMedical trug seit seiner Konsolidierung im Juli 2025 CHF 14,1 Mio. zum Umsatz bei. Organisch stieg der Umsatz um 18,0 % (kWk). Grossbritannien und Spanien trugen massgeblich zum Wachstum von 18,0 % bei. In Deutschland, dem grössten Markt des Unternehmens in Europa, waren die Ergebnisse trotz einiger Auswirkungen durch die Umstellung auf das neue hybride DRG-Erstattungssystem⁶ für die unteren Extremitäten solide. Diese Leistung ermöglichte es dem Unternehmen, zusätzliche

³ Kiefergelenkersatz, TMJR Parametro™

⁴ Subperiostale Implantate, AMSJI®™ = Additiv gefertigtes subperiostales Kieferimplantat

⁵ Gesichtskonturierung

⁶ DRG = Diagnosis-Related Group (diagnosebezogene Gruppe). Die Erstattung wird berechnet, indem ein indikationsspezifischer Multiplikator auf einen standardisierten Basissatz angewendet wird.

Marktanteile in der Region zu gewinnen, angetrieben durch die Erweiterung ihres Ellbogenportfolios, den Verkauf von KeriMedical-Produkten und eine grössere territoriale Abdeckung dank eines verstärkten Vertriebsteams. Das KeriMedical-Geschäft, das derzeit direkt in drei Märkten vertrieben wird, trug ein Viertel zum regionalen Wachstum bei.

Die Leistung in der Region EMEA übertraf im Jahr 2025 die Erwartungen. Medartis sicherte sich einen bedeutenden Auftrag in Saudi-Arabien und etablierte sich auf dem Markt in Malta und den baltischen Staaten. In der Schweiz führte das Unternehmen sein neues Hand 2-Portfolio ein, verstärkte seine Präsenz in der französischsprachigen Region und profitierte von einem umfangreichen CMF-Vertrag mit der grössten Universitätsklinik der Region.

Kernumsatz (in Mio. CHF)	FY 2025	FY 2024	Veränderung in CHF	Veränderung zu kWk	Organisches Wachstum zu kWk
Obere Extremitäten	179,3	148,2	21,0%	25,3%	15,7%
Untere Extremitäten	47,3	40,7	16,4%	21,0%	15,1%
CMF und andere ¹	38,8	30,7	26,4%	31,3%	16,8%
Total	265,5	219,6	20,9%	25,3%	15,7%

¹ Das Auftragsfertigungsgeschäft von NSI und das im 2025 veräusserte Hüftgeschäft von NeoOrtho wurden nach Kerngeschäft klassifiziert.

Wichtige Veränderungen in den USA abgeschlossen

Das Kerngeschäft von Medartis in den USA erzielte bei konstanten Wechselkursen ein organisches Wachstum von 13,4 %. Trotz eines schwachen US-Dollars, der den ausgewiesenen Umsatz um mehr als 6 Prozentpunkte reduzierte, überschritt der Umsatz erstmals in der Unternehmensgeschichte die Schwelle von CHF 50 Mio. Das rückläufige Auftragsfertigungsgeschäft der ehemaligen NSI trug CHF 1,8 Mio. zum Gesamtumsatz bei, gegenüber CHF 5,2 Mio. im Jahr 2024.

Das Wachstum schwächte sich im zweiten Halbjahr vor allem aufgrund der strategischen Optimierung der Vertriebskanäle ab, in deren Rahmen das Unternehmen rund die Hälfte seiner 57 Vertriebspartner ersetzte, um eine grössere Marken- und Produktexklusivität in den Operationssälen zu erreichen. Nach der Optimierung arbeitet das Unternehmen nun mit 65 Vertriebspartnern zusammen. Mitte des Jahres beendete das Unternehmen die Zusammenarbeit mit seinem grössten Vertriebspartner in Florida, der fast 10 % des US-Umsatzes ausmachte, um grundlegende Probleme anzugehen, die das zukünftige Wachstum in der Region behindert hätten. Die betroffenen Gebiete wurden schnell neu besetzt und die Abdeckung durch fünf neue Vertriebspartner in ganz Florida erweitert, wobei die vollständige Integration innerhalb von 12 Monaten ab Beginn der Änderungen erwartet wird. Das Unternehmen ernannte ausserdem einen neuen regionalen Vertriebsleiter für die Region Südost, Orlando und Tampa, um von seinem ersten US-Schulungszentrum in Orlando zu profitieren, das im vierten Quartal eröffnet werden soll. Florida ist aufgrund der Bevölkerungsdichte und der Altersstruktur in diesem Ruhestandstaat ein strategisch wichtiger Markt für TOUCH. Ohne die unerwartete Veränderung in Florida hätte das Wachstum für das Gesamtjahr 18 % erreicht.

Parallel zu diesen Entwicklungen brachte das Unternehmen die Avenger-Radialkopfprothese auf den Markt und bereitete die kommerzielle Einführung von TOUCH im Jahr 2026 vor, wobei die ersten Eingriffe von

wichtigen Meinungsführern (Key Opinion Leaders, KOL) durchgeführt und die Produktregistrierung in First-Mover-Zentren abgeschlossen wurden. Der Registrierungsprozess durch einen Wertanalyseausschuss (Value Analysis Committee, VAC) dauert durchschnittlich bis zu vier Monate. Zur Unterstützung dieser wichtigen Markteinführung stellte Medartis 10 Experten ein, eine Gruppe bestehend aus Fach- und Ausbildungsspezialisten, und richtete ein Train-the-Trainer-Programm für wichtige Meinungsführer ein, mit dem 2026 mehr als 300 Chirurgen mit praktischer Unterweisung geschult werden sollen.

Eine strategische Portfolioüberprüfung führte zu Rationalisierungsmassnahmen, darunter die Einstellung früherer NSI-Produkte, wodurch Medartis mehr Ressourcen auf die oberen Extremitäten konzentrieren kann. Das Jahr war ein wichtiger Übergang für die Region, da FDA-Zulassungen, die Optimierung der Vertriebskanäle, die Straffung des Portfolios und Führungswechsel das Unternehmen für nachhaltiges Wachstum positionierten. Das Management geht davon aus, dass TOUCH als Katalysator für die Geschäftsexpansion dienen und die Chirurgenbasis erweitern wird.

Der Umsatz in der **APAC-Region** stieg von CHF 31,1 Mio. im Jahr 2024 auf CHF 33,4 Mio. im Jahr 2025, was einem Wachstum von 14,0 % (kWk) und starken Währungsbelastungen entspricht. Ohne den geringfügigen Akquisitionseffekt durch den Umsatz von KeriMedical in der Region belief sich das organische Umsatzwachstum auf 13,3 % (kWk). Die Region Asien-Pazifik kehrte nach zwei Jahren schwieriger Marktbedingungen zu einem zweistelligen Wachstum zurück.

Mit den Mitte 2025 endenden Auswirkungen des staatlichen Einflusses auf die Preisgestaltung und angetrieben durch ein Wachstum von über 9 % im Bereich des distalen Radius erzielte das australische Geschäft von Medartis eine solide Leistung. Nach dem ersten vollen Jahr des Vertriebs von TOUCH-Produkten steht die Genehmigung der Kostenerstattung noch aus. Das Feedback der Ärzte zu TOUCH ist positiv, und das klinische Interesse an Daumensattelprothesen ist weiterhin hoch. Medartis rechnet mit einer Entscheidung über die Kostenerstattung im ersten Halbjahr und damit mit der Etablierung der Preise für CMC1⁷-Arthroplastiken in der *Prescribed List* und der Stimulierung des Patientenstroms. Das Japan-Geschäft verzeichnete ein Wachstum von über 50 %, da die Umstellung auf den Direktvertrieb für das Portfolio der oberen Extremitäten voranschritt. Die Gewinnung neuer Chirurgen und die Umstellung von Kunden des ehemaligen lokalen Distributors schritten weiter voran, wenn auch langsamer als ursprünglich erwartet. Der CMF-Distributor des Unternehmens in Japan übertraf die geplanten Ziele für die Modus-Produktlinie, während die APAC-Distributoren ein einstelliges Wachstum erzielten, das leicht unter den internen Prognosen lag.

Lateinamerika verzeichnete nach dem regionalen Umsatzrückgang im Vorjahr eine Trendwende. Der Kernumsatz in der Region stieg 2025 um 57,1 % (kWk) auf CHF 26,8 Mio. Das übernommene Unternehmen NeoOrto trug seit seiner Konsolidierung im Mai 2025 CHF 8,3 Mio. zum Umsatz bei. Organisch stieg der Umsatz um 10,4 % (kWk). In Mexiko wuchs der Umsatz im zweistelligen Bereich, wo das Unternehmen eine erfolgreiche Umstrukturierung abschloss und unter der neuen Führung in Mexiko-Stadt zu einem Direktvertriebsmodell überging, das bereits erste Erfolge zeigt. Die Distributorenumsätze stiegen robust an.

⁷ Daumenarthrose (CMC = Arthrose des Karpometakarpalgelenks)

Das brasilianische Geschäft stabilisierte sich, wobei sich das strategisch wichtige CMF-Segment deutlich verbesserte. Medartis definierte eine neue Preispositionierung für den Markt und schärfte den kommerziellen Fokus auf die wichtigsten städtischen Gebiete. Im Rahmen des Programms *Cold Fusion* führt Medartis die Backoffice- und Supportfunktionen von Medartis LATAM und NeoOrtho in Curitiba zusammen.

Es wird erwartet, dass die Konsolidierung ab 2027 operative Synergien generiert und die erforderliche Grösse für das regionale Wachstum schafft. Der Bau der neuen Produktionsstätte verlief planmässig und die Einweihung ist für Ende März 2026 vorgesehen. Über diese Integration hinaus bereitet Medartis für 2026 und 2027 den Markteintritt beider Marken in Kolumbien, Argentinien und Chile vor. Die Lateinamerika-Strategie soll als Vorlage für den Eintritt in weitere Wertmärkte in der Zukunft dienen.

FINANZIELLE LEISTUNG

Dieser Report und andere Mitteilungen an Investoren und die Finanzpresse enthalten alternative Leistungskennzahlen (APMs), die einmalige Effekte und M&A-bezogene Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ausschliessen, um ein klareres Bild der zugrunde liegenden operativen Leistung des Unternehmens zu vermitteln. Das Management von Medartis verwendet diese Kennzahlen zur Beurteilung der finanziellen und operativen Leistung von Medartis und ergänzt damit die Standardfinanzkennzahlen gemäss IFRS. Um das Kernergebnis für 2025 zu ermitteln, wurden die folgenden Posten aus den ausgewiesenen IFRS-Zahlen ausgeschlossen.

- Unter **Nicht-Kerngeschäft** wurden der negative Bruttogewinnbeitrag von CHF 1,3 Mio. aus dem US-Auftragsfertigungsgeschäft und dem NeoOrtho-Hüftgeschäft aus den Kernergebnissen ausgeschlossen. Ersteres soll in naher Zukunft auslaufen, während Letzteres im zweiten Halbjahr veräussert wurde.
- Die in den allgemeinen und Verwaltungsaufwendungen verbuchten Transaktionskosten in Höhe von CHF 0,6 Mio. stehen im Zusammenhang mit den Akquisitionen von NeoOrtho und KeriMedical. Die Umstellung der Schweizer Pensionskasse von einem versicherungsbasierten Modell auf eine Sammelstiftung erforderte Anpassungen bei der Bilanzierung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten gemäss IAS 19, was zu zusätzlichen nachzuerrechnenden Dienstzeitaufwendungen in Höhe von CHF 6,6 Mio. führte. Diese wurden unter *Sonstiges* ausgewiesen und wirkten sich sowohl auf die Herstellungskosten als auch auf die Betriebskosten aus. Weitere CHF 3,0 Mio. wurden für Produktabschreibungen und einen Rechtsvergleich im Anschluss an die strategische Portfolioüberprüfung und die Einstellung ehemaliger NSI-Produkte verbucht.
- Die grösste Anpassung der ausgewiesenen IFRS-Zahlen betraf die **M&A-Effekte**, darunter: die Abschreibung der Erweiterung der Vorräte auf den beizulegenden Zeitwert in Höhe von CHF 8,8 Mio.; eine Neubewertung der historischen 49-prozentigen Beteiligung an KeriMedical in Höhe von CHF 14,5 Mio.; und eine Auflösung von CHF 8,6 Mio. an bedingten Verbindlichkeiten im

Zusammenhang mit der endgültigen NSI-Earn-out-Zahlung. Die M&A-Effekte hatten insgesamt einen positiven Einfluss von CHF 13,6 Mio. auf das ausgewiesene EBITDA.

Der folgende Kommentar vergleicht die Kerngewinnzahlen für 2025 mit denen des Vorjahreszeitraums auf vergleichbarer Basis.

Im Jahr 2025 sank der **Kernbruttogewinn** um 1,8 Prozentpunkte von 82,8 % auf 81,0 %. Der Rückgang der Bruttomarge spiegelte unerwartete Kosten im Zusammenhang mit US-Zöllen (0,9 Prozentpunkte), ungünstige Wechselkurse (0,6 Prozentpunkte) und Kosten im Zusammenhang mit der Kapazitätserweiterung an allen vier Produktionsstandorten im Vorfeld auf das erwartete Nachfragewachstum wider. Effizienzsteigerungen in der Produktion konnten dies teilweise ausgleichen. Das Premium-Produktportfolio von KeriMedical wirkte sich positiv auf die Bruttomarge aus, während das NeoOrtho-Value-Geschäft aufgrund der im Vergleich zum Premium-Segment niedrigeren durchschnittlichen Verkaufspreise einen verwässernden Effekt hatte.

Die operativen Kernaufwendungen (**OPEX**) stiegen langsamer als der Umsatz. Bei Betriebskosten (OPEX) in Höhe von CHF 194,6 Mio. sank die OPEX-Umsatzquote von 73,8 % im Vorjahr auf 73,1 % im Jahr 2025, was ein diszipliniertes Kostenmanagement trotz anhaltender Investitionen in Wachstumsinitiativen widerspiegelt. Im Vorfeld der FDA-Zulassung baute das Unternehmen die Support-Organisation für die Einführung von TOUCH in den USA und Australien auf. Ohne die oben genannten nicht zum Kerngeschäft gehörenden Elemente und vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen stieg das Kerngeschäftsergebnis (**EBITDA**) von CHF 41,7 Mio. auf CHF 48,8 Mio. Die entsprechende EBITDA-Marge sank von 19,0 % auf 18,4 %. Dies ist hauptsächlich auf die geringere Bruttogewinnmarge zurückzuführen. Die Kern-**EBIT**-Marge sank um 0,2 Prozentpunkte auf 9,2 %, verbesserte sich jedoch auf Basis konstanter Wechselkurse um 1,2 Prozentpunkte.

Der Kernreingewinn sank von CHF 11,4 Mio. im Jahr 2024 auf CHF 6,1 Mio. im Jahr 2025. Dies ist in erster Linie auf die oben genannten Faktoren und ein geringeres Finanzergebnis zurückzuführen. Im Jahr 2025 beliefen sich die Zinsaufwendungen für die Wandelanleihe auf CHF 3,5 Mio., hinzu kamen CHF 3,3 Mio. an Aufzinsungsaufwendungen. Die im Vergleich zum Vorjahr höheren Aufwendungen spiegeln die Auswirkungen der Wandelanleihe wider, die im April 2024 begeben wurde und sich daher nur auf etwa neun Monate des Vorjahreszeitraums auswirkte (Zinsaufwand 2024: CHF 2,5 Mio.). Darüber hinaus wurden Wechselkursverluste in Höhe von CHF 5,3 Mio. verbucht, die hauptsächlich auf die Abwertung des US-Dollars und des australischen Dollars zurückzuführen sind. Der Kernertragsteueraufwand belief sich 2025 auf CHF 5,2 Mio., verglichen mit einem ausserordentlichen Ertragsteuerguthaben von CHF 1,0 Mio. im Jahr 2024.

Der **operative Cashflow** stieg um 2,7 Mio. CHF auf 34,8 Mio. CHF, und der freie Cashflow belief sich auf 9,3 Mio. CHF. Dies spiegelt die im Vergleich zum Vorjahr um 14,4 Mio. CHF höheren Investitionsausgaben wider, da das Unternehmen massiv in neue Produktionsanlagen an seinen Standorten in Warsaw (USA), Archamps,

Besançon, Curitiba und Basel investierte. Die M&A-bezogenen Zahlungsmittelabflüsse beliefen sich auf insgesamt CHF 120,8 Mio. und umfassten die Kapitalbeteiligung an NeoOrtho und die Barzahlung sowie die erste von drei Earn-out-Zahlungen für KeriMedical. Zum Jahresende belief sich die Liquiditätsposition des Unternehmens auf CHF 33,0 Mio. (Vorjahr: CHF 138,7 Mio.). Weitere Informationen zur finanziellen Entwicklung des Unternehmens finden Sie im Finanzteil des Geschäftsberichts 2025, der auf der Website des Unternehmens verfügbar ist.

NEUES VERWALTUNGSRATSMITGLIED VORGESCHLAGEN

Auf der bevorstehenden Jahreshauptversammlung am 23. April 2026 werden die Aktionäre gebeten, Yang Xu in den Verwaltungsrat zu wählen. Frau Xu ist derzeit als Chief Financial Officer bei JDE Peets tätig. Zuvor hatte sie die Position des CFO bei der Straumann Group inne. Sie wird die Nachfolge von Jennifer Dean antreten, die seit 2024 Mitglied des Verwaltungsrats und des Finanz- und Prüfungsausschusses ist. Frau Dean hat beschlossen, nicht zur Wiederwahl anzutreten. Der Verwaltungsrat dankt ihr für ihre Verdienste.

AUSBLICK FÜR DAS GESAMTJAHR 2026

(vorbehaltlich unvorhergesehener Umstände)

Medartis geht davon aus, dass sie ihre Marktposition in den USA im Jahr 2026 stärken wird, unterstützt durch die fortgesetzte Einführung der TOUCH-Prothese von KeriMedical, sowie durch weitere Fortschritte in Japan und eine weitere Expansion in Lateinamerika. Da die Zahl der in den USA auf TOUCH geschulten Chirurgen stetig zunimmt, wird für die zweite Jahreshälfte ein stärkeres regionales Umsatzwachstum als in der ersten Hälfte erwartet. Auf der Grundlage dieser Annahmen erwartet das Unternehmen für das Gesamtjahr ein organisches Wachstum des Kernumsatzes von 16 % bis 18 %.

Das Unternehmen rechnet ausserdem mit einer Verbesserung der zugrunde liegenden Kern-EBITDA-Marge im hohen Zehnerbereich (zu kWk), was die geplanten Investitionen in Wachstumsinitiativen und die Markteinführung von KeriMedicals TOUCH in den USA und in Australien widerspiegelt.

KONFERENZ ZU DEN ERGEBNISSEN DES GESAMTJAHRES 2025 MIT F&A

Medartis wird heute um 10:30 Uhr MEZ am Hauptsitz in Basel die Ergebnisse für das Gesamtjahr 2025 vorstellen. CEO Matthias Schupp und CFO Peter Hackel werden die Veranstaltung moderieren. Die Konferenz wird in englischer Sprache abgehalten. Die Präsentationsunterlagen, der Geschäftsbericht und später eine Aufzeichnung der Veranstaltung sind auf der Website von Medartis (<https://medartis.com/en/investors#reports>) verfügbar.

Sollten Sie nicht persönlich teilnehmen können, nutzen Sie bitte den [Webcast-Link](#), um sich anzumelden, die Präsentation zu verfolgen und Fragen über die Webcast-Schnittstelle zu stellen.

WICHTIGE TERMINE UND BEVORSTEHENDE INVESTORENVERANSTALTUNGEN

Datum	Event	Broker	Ort
17. März	<i>Veröffentlichung der Gesamtjahresergebnisse 2025</i>		<i>Basel, inkl. Webcast</i>
18. März	Investorenmeetings	ZKB	Zurich
19. März	Investorenmeetings	UBS	Geneva
20. März	Investorenmeetings	Octavian	Frankfurt
24. März	Investorenmeetings	UBS	Paris
20. April	Investorenmeetings	Stifel	New York
21. April	Investorenmeetings	Stifel	Montreal
23. April	Annual General Meeting 2025		Basel, HQ
11. Mai	Investorenmeetings	Stifel	London
12. Mai	European Small and Midcap Conference	UBS	London
<i>3.-4. Juni</i>	<i>Medartis Group Besuchertag (FESSH Kongress)</i>		<i>Basel, Hauptsitz</i>
18. August	<i>Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse 2026</i>		<i>Webcast</i>
5.-7. November	Swiss Equity Conference	ZKB	Zurich, CH

Legende: *Kursiv* hervorgehobene Veranstaltungen werden online übertragen

Your contact:

Medartis Corporate Communications

Fabian Hildbrand, Head of Corporate Communications, investor.relations@medartis.com

Andreas Richter, Corporate Communications Manager, corporate.communication@medartis.com

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

Über Medartis

Die Medartis Group wurde 1997 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Basel, Schweiz. Sie ist einer der weltweit führenden Hersteller und Anbieter von Medizinprodukten für die chirurgische Fixierung von Knochenbrüchen und den Gelenkersatz für die oberen und unteren Extremitäten sowie für den kranio-maxillofazialen Bereich. Die Gruppe verfügt über Produktionsstätten in der Schweiz, den Vereinigten Staaten, Brasilien und Frankreich. Medartis beschäftigt rund 1'400 Mitarbeiter in 12 Ländern und vertreibt seine Produkte in über 60 Ländern weltweit. Medartis hat es sich zum Ziel gesetzt, Chirurgen und OP-Personal mit den innovativsten Implantaten und Instrumenten sowie einem erstklassigen Service zu versorgen. Weitere Informationen finden Sie unter 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.