

Medartis steigert den Umsatz um 18% (kWk) auf CHF 183 Millionen und investiert weiter in zukünftiges Wachstum

- Der Nettoumsatz stieg im Jahr 2022 um 17,8% (kWk) auf CHF 182,8 Millionen und entsprach damit den Prognosen zur Jahresmitte
- Das organische Wachstum¹ von 14,6% wurde durch zweistelliges Wachstum in EMEA, USA und LATAM angetrieben
- Das APAC Geschäft litt noch immer unter den Nachwirkungen der Pandemie
- Die normalisierte² EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen sank auf 12,8% (2021: 17,2%) und ist grösstenteils auf zusätzliche Betriebsausgaben für Nextremity Solutions (NSI) zurückzuführen
- Der ausgewiesene Nettoverlust von CHF 5,8 Millionen (EPS -0,49) beinhaltet einmalige Kosten für die US-Integration und die Schliessung in China
- Beteiligung an KeriMedical wird auf 47% aufgestockt
- Medartis erwartet ein beschleunigtes organisches Umsatzwachstum von 15-18% und eine Verbesserung der EBTIDA-Marge auf 13-15% für 2023

Finanzkennzahlen für das Gesamtjahr 2022

in Mio. CHF gerundet	2022			2021 Ausgewiesen	Jahresveränderung in % ohne Einmaleffekte	
	Ausgewiesen	Einmaleffekte	Normalisiert ²		in CHF	kWk
Umsatz	182.8		182.8	159.9	14.4%	17.8%
Bruttogewinn	149.5		149.5	134.1	11.6%	15.6%
EBITDA	16.2	(7.2)	23.4	27.4	(14.9%)	(2.8%)
Betriebsgewinn (EBIT)	(1.9)	(7.2)	5.3	11.1	(51.8%)	(31.9%)
Reingewinn	(5.8)	(7.2)	1.5	6.8		
Personalbestand	866			684		13.5% ³
Margen in %					Veränderung in Prozentpunkten (PP)	
Bruttogewinn	81.8%		81.8%	83.9%	(2.1 PP)	(1.7 PP)
EBITDA	8.9%		12.8%	17.2%	(4.4 PP)	(2.7 PP)
EBIT	(1.1%)		2.9%	6.9%	(4.0 PP)	(2.1 PP)
Reingewinn	(3.2%)		0.8%	4.3%		

¹ kWk (=konstante Wechselkurse) schliessen Währungseffekte zwischen zwei Berichtszeiträumen aus. Sofern nicht anders angegeben, drückt Medartis die Wachstumsraten im Allgemeinen zu konstanten Wechselkursen aus. Organisches Wachstum drückt die reale Steigerung ohne Akquisitions-, Veräusserungs- und Wechselkurseffekte aus.

² Der Begriff "normalisiert" in diesem Bericht schliesst einmalige Kosten in Höhe von CHF 7,2 Millionen im Zusammenhang mit der jüngsten NSI-Akquisition und dem aufgegebenen China-Geschäft aus. Um die operative Leistung auf einer vergleichbaren Basis darzustellen, hält das Unternehmen diese Anpassung für angemessen.

³ Ohne Mitarbeiter, die mit der NSI-Akquisition zu Medartis kamen und von der Geschäftsaufgabe in China betroffen waren. Insgesamt wuchs der Personalbestand um 27%.

Basel, 14. März 2023: Die Medartis Holding AG (SIX: MED), ein auf die Kopf- und Extremitätenchirurgie spezialisiertes Orthopädieunternehmen, meldete heute für das Jahr 2022 ein Nettoumsatzwachstum von 17,8% (kWk). Das EMEA-Geschäft trug mit einem Anstieg von 17,3% am stärksten zu diesem Wachstum bei und stärkte seine Wettbewerbsposition. Lateinamerika war erneut die am schnellsten wachsende Region (+27,7%), und der gedämpfte Wachstumstrend in der APAC-Region (3,5%) setzte sich im zweiten Halbjahr fort, was die geringeren Krankenhauskapazitäten für Wahleingriffe aufgrund der verlängerten COVID 19-Erholung in Australien widerspiegelt. Die Wachstumsdynamik in den USA führte zu einem organischen Wachstum von 12,8% (kWk 28,7%).

Die ausgewiesene EBITDA-Marge sank im Jahr 2022 auf 8,9%. Ohne die Einmalkosten in Höhe von CHF 7,2 Millionen im Zusammenhang mit der jüngsten NSI-Akquisition und der Veräusserung des China-Geschäfts belief sich die normalisierte Marge auf 12,8%. Das zweistellige Umsatzwachstum trug dazu bei, die Auswirkungen des höheren Betriebsaufwands (OpEx) auf die Marge etwas abzuschwächen. Im Rahmen der NSI-Akquisition wurden 97 Mitarbeiter in den Bereichen F&E, Qualitätsmanagement, Regulatory Affairs und Produktion übernommen. Seit der Übernahme im Mai hat Medartis US auch wichtige strategische Investitionen getätigt, um die Funktionen Vertriebsmanagement, Marketing und Kundenservice zu verbessern und auszubauen.

Medartis CEO Christoph Brönnimann kommentiert: «Trotz des volatilen Wirtschaftsumfelds bin ich stolz darauf, dass wir weitere Marktanteile gewinnen konnten. Wir verzeichnen in drei unserer vier Regionen ein zweistelliges Wachstum. Die Regionen LATAM und EMEA zeigten starke Leistungen und bauten ihre Wettbewerbsposition aus, während die Region APAC den grössten Teil des Jahres unter einer reduzierten Anzahl von Wahleingriffen litt. Trotz eines zweistelligen organischen Wachstums war es für uns in den USA ein Jahr des Wandels. Mit dem Fokus auf nachhaltiges Wachstum haben wir unsere Aktivitäten an einem einzigen Standort in Warsaw, Indiana, zusammengefasst. Wir haben ein neues Führungsteam eingesetzt und unser Vertriebsnetz wie geplant erweitert. Ausserdem beschleunigen wir das Tempo der Produkteinführungen in den USA und in anderen Ländern. Wir handeln entschlossen und erwarten, dass unsere Massnahmen im Laufe des Jahres zunehmend Wirkung zeigen werden.»

STRATEGISCHE MASSNAHMEN

Im September unterzeichnete Medartis eine exklusive globale Vertriebspartnerschaft mit **Field Orthopaedics** aus Australien. Diese strategische Partnerschaft beinhaltet die Aufnahme des NX Nagelsystems in das umfassende Handportfolio von Medartis, das eine Reihe von intramedullären Gewindenägeln und Instrumenten für den Einsatz bei Frakturen, Osteotomien und Non-union-Revisionen an der Hand und am Unterarm umfasst. Das NX-Nagelsystem entspricht dem wachsenden Bedarf der Chirurgen an einer effizienten, weniger invasiven Behandlung, die eine schnelle Genesung der Patienten nach einer Fingerfraktur ermöglicht. NX Nail ist das umfassendste Handnagelsystem auf dem Markt und bietet den Kunden von Medartis neben Platten und CCS-Schrauben zusätzliche Behandlungsmöglichkeiten. Diese Partnerschaft eröffnet Medartis zusätzliche Wachstumschancen auf dem US-Extremitätenmarkt und möglicherweise auch in anderen Ländern, sobald die behördlichen Zulassungen erteilt sind. Medartis erzielte im vierten Quartal die ersten Verkäufe in den USA.

Verstärkung der Beziehungen zu KeriMedical

Um die Beziehungen zu ihrem strategischen Partner KeriMedical zu stärken, erhöhte Medartis die Beteiligung an dem Unternehmen von ursprünglich 25% auf knapp 30% im Jahr 2022. Zudem hat Medartis kürzlich mit den privaten Gründern eine Vereinbarung über den Erwerb einer zusätzlichen Beteiligung von 18% zu einem Kaufpreis von rund CHF 18 Mio. unterzeichnet. Diese Aufstockung der Beteiligung auf 47% ist ein weiterer Schritt in der Strategie von Medartis, ein One-Stop-Shop für Hand- und Handgelenklösungen zu werden und ihre Präsenz im Gelenkersatz für Extremitäten zu erhöhen. Sie ermöglicht es beiden Unternehmen, nicht nur ihre Beziehungen zu führenden Fachleuten zu nutzen, sondern auch von der Expertise des jeweils anderen in den Bereichen Entwicklung, Zulassung und Innovation zu profitieren. Die Gründungsaktionäre werden im Rahmen dieser Vereinbarung die Kontrolle über KeriMedical SA behalten. Der zusätzliche Aktienwerb wird voraussichtlich bis zum Ende des ersten oder Anfang des zweiten Quartals abgeschlossen sein und aus vorhandenen Barmitteln, bestehenden Kreditlinien und/oder zusätzlichen Finanzierungsoptionen beglichen.

REGIONALE ENTWICKLUNG

Tabelle: Umsatzentwicklung nach Regionen

in Mio. CHF, gerundet	2022	2021	Veränderung in CHF ggü. VJ	Veränderung zu kWk ggü. VJ
EMEA	91.4	83.4	9.6%	17.3%
US	41.0	30.8	33.3%	28.7%
APAC	32.1	32.0	0.3%	3.5%
LATAM	18.3	13.7	33.6%	27.7%
Total	182.8	159.9	14.4%	17.8%

In der **Region EMEA** (Europa, Naher Osten und Afrika) entwickelte sich das Geschäft von Medartis sehr erfreulich. Mit einem Wachstum von 17,3% (kWk) gegenüber dem Vorjahr erreichte der Umsatz im Gesamtjahr CHF 91,4 Millionen. Ein Währungsgegenwind von fast 8 Prozentpunkten drückte das Wachstum in der Frankenrechnung. Die DACH-Region, in der Medartis bereits über einen hohen Marktanteil im Bereich der oberen Extremitäten verfügt, wuchs erneut um mehr als 10%. In Frankreich, Grossbritannien, Polen und Spanien betrug das Wachstum über 20%, womit diese Länder zu den am schnellsten wachsenden Märkten gehören. Die 2020 gegründete Tochtergesellschaft in Spanien hat ihre Grösse in nur einem Jahr verdoppelt und Verträge mit den meisten Krankenkassen abgeschlossen. Diese Ergebnisse wurden vor allem durch die kommerzielle Umsetzung, weitere Marktanteilsgewinne bei den Kernsystemen für Hand und Handgelenk und die starke Akzeptanz der in den letzten zwei Jahren eingeführten Produkte, insbesondere der Implantate für die Behandlung des Schlüsselbeins und des Sprunggelenks sowie der vielseitigen CCS-Schraubenverlängerungen, erzielt. In Deutschland, Österreich und Grossbritannien, wo Medartis die exklusiven Vertriebsrechte besitzt, trugen die Verkäufe von KeriMedical ebenfalls wesentlich zum Ergebnis bei und machten rund 30% des Wachstums aus. Im Produktbereich CMF setzte sich in den Kliniken die Migration vom bestehenden Modus-1-System auf Modus 2 fort, wobei das volle Marktpotenzial noch nicht ausgeschöpft ist.

Das **US-Geschäft** von Medartis wuchs um 28,7% (kWk) und steigerte den regionalen Umsatz im Jahr 2022 auf CHF 41,0 Millionen. Darin enthalten ist ein Umsatzbeitrag von CHF 5,1 Millionen aus dem übernommenen NSI Drittparteien-Produktionsgeschäft, das in Zukunft nicht mehr zum Kerngeschäft von Medartis gehören wird. Organisch stieg der Umsatz um 12,8% und verbesserte sich zwischen der ersten und zweiten Jahreshälfte von 9,8% auf 15,5%. Das zweistellige Wachstum ist vor allem auf die starke Nachfrage nach Produkten in Schlüsselindikationen wie Handgelenk, Fussgelenk und Schulter zurückzuführen. Dagegen blieben die Umsätze im Mittel- und Vorfussbereich hinter den Erwartungen zurück. Das Field Orthopaedics Nagelsystem verzeichnete im 4. Quartal seine ersten Verkäufe und erhielt positives Kundenfeedback. Im Oktober erhielt das Unternehmen ausserdem die FDA-Zulassung für das Silikon-Fingergelenkimplantat KERIFLEX® zum Ersatz von PIP- oder MCP-Gelenken, die von rheumatoider Arthritis, Osteoarthritis oder traumatischer Arthritis betroffen sind. Dies ist das erste Produkt aus dem vielversprechenden Portfolio von KeriMedical, das für den Vertrieb in den USA zugelassen wurde. Neben dieser erfreulichen Produktzulassung hat das US-Team im 4. Quartal die Integration von NSI abgeschlossen. Dank der Übernahme von NSI hat sich Medartis US von einer reinen Verkaufsorganisation zu einer vollwertigen Organisation mit F&E, Zulassung, Produktion, Supply Chain und Vertriebsupport entwickelt. In nur einem Jahr wuchs die lokale Belegschaft von 74 auf 185 Mitarbeitende an.

Wie geplant hat Medartis ihr regionales Verkaufsteam innerhalb eines Jahres von 160 auf 220 Mitarbeitende aufgestockt und beabsichtigt, es weiter auszubauen, wobei der Schwerpunkt auf der Steigerung der Produktivität gelegt wird. Die Expansion erfolgte vollständig über unabhängige Handelsvertreter, wobei sich Medartis auf die 20 grössten Staaten konzentriert, die drei Viertel der nationalen Fallzahlen ausmachen. Unter dem neuen Management wurden bestehende Vertreterverträge angepasst und neue Partnerschaften geschlossen, immer mit dem Ziel, die Exklusivität, den Bekanntheitsgrad von Medartis und die Konversionsrate der Chirurgen zu erhöhen. Die vielen neuen Produkteinführungen (z.B. NSI Legacy-Produkte, KeriMedical und Field Orthopaedics) schliessen bestehende Portfoliolücken und ermöglichen es dem Unternehmen, sein Netzwerk von lokalen Meinungsführern (KOL) zu erweitern. Dank dieser Massnahmen ist Medartis zuversichtlich, die Dynamik zu beschleunigen, den Markt zu übertreffen und hat sich ein ehrgeiziges Umsatzziel von rund USD 80 Mio. bis 2025 gesetzt.

In der **Region APAC** stieg der Umsatz für das Gesamtjahr 2021 um 0,3% auf CHF 32,1 Millionen. Zu kWk belief sich das Wachstum auf 3,5%. Medartis Japan verzeichnete ein starkes Wachstum im Extremitätengeschäft, während die Vertriebsumsätze im Bereich CMF (Kopfchirurgie) geringer ausfielen als in den Vorperioden, was vor allem auf die starke Vergleichsbasis im Jahr 2021 zurückzuführen ist, als der neue Vertriebspartner seine ersten Investitionen tätigte. Die Umsatzentwicklung in Australien und Neuseeland wurde durch die Dynamik im Zusammenhang mit der Pandemie negativ beeinflusst. Seit dem Ausbruch der Pandemie sind die Krankenhauskapazitäten für Wahleingriffe weiterhin gedämpft, was sich insbesondere auf die Produktkategorie Mittel- und Vorfuss auswirkt, da es sich hierbei überwiegend um Wahleingriffe handelt. Das Geschäft in Australien verbesserte sich von 0% im ersten auf 7% im zweiten Halbjahr, aber das Wachstum blieb unter dem Niveau vor der Pandemie.

Im zweiten Halbjahr wurde in der Region APAC die Position des International Sales Manager geschaffen, um die wachsenden Distributorenmärkte in der Region zu bedienen. Die IBRA-Schulungen

in der APAC-Region wurden ebenfalls wieder aufgenommen, um die starke Nachfrage nach Weiterbildungsmöglichkeiten sowohl auf Stipendiaten- als auch auf Assistenzarztebene zu decken.

Die Entscheidung der chinesischen Regierung, ein zentralisiertes volumenbasiertes Beschaffungssystem für Medizintechnikprodukte einzuführen, hatte erhebliche Auswirkungen auf die Ausschreibungspreise in diesem Markt und liess Medartis wenig Spielraum, um zukünftig profitabel zu wirtschaften. Als Reaktion darauf hat Medartis ihre strategische Positionierung sorgfältig überprüft und beschlossen, sich aus diesem Markt zurückzuziehen.

Die **Region LATAM** setzte ihr starkes Wachstum im Jahr 2022 fort. Der Umsatz für das Gesamtjahr stieg gegenüber 2021 um 33,6% auf CHF 18,3 Millionen oder 27,7% in kWk. Die ausgewiesenen Wachstumsraten im zweiten Halbjahr waren niedriger als im ersten Halbjahr, aber das Momentum lag auf einem ähnlichen Niveau, wenn man den Zeitpunkt der Lockerung der COVID-19-Beschränkungen im Vorjahr berücksichtigt. Ein starkes Wachstum war in Brasilien, Mexiko und bei den Distributoren zu verzeichnen. Nach Produktkategorien waren die Produktlinien distaler Radius, Hand und CCS-Schrauben die Spitzenreiter. Medartis konnte sowohl auf dem privaten als auch auf dem staatlichen Markt Marktanteile hinzugewinnen. Das Unternehmen verweist auch auf die Erholung des CMF-Marktes in Brasilien. Nach dem Ende der Pandemie nahm Medartis ihre gewohnte Präsenz auf Messen und Kongressen wieder auf.

LEISTUNG NACH PRODUKTKATEGORIE

Tabelle: Umsatzentwicklung nach Produkten

in Mio. CHF, gerundet	2022	2021	Veränderung in CHF	Veränderung zu kWk
Obere Extremitäten	123.8	112.0	10.5%	14.0%
Untere Extremitäten	28.2	24.6	14.6%	19.3%
CMF & andere Produkte ⁴	30.8	23.2	32.8%	34.8%
Total	182.8	159.9	14.4%	17.8%

Aufgeschlüsselt nach Produktkategorien übertraf das Wachstum im Bereich "CMF und andere Produkte" mit 34,8% die anderen Bereiche. Nimmt man das NSI-Auftragsfertigungsgeschäft aus, so ist die organische Entwicklung ziemlich ausgeglichen: Die oberen Extremitäten, auf die zwei Drittel des Umsatzes entfallen, wuchsen um 14,0%, Fuss und Sprunggelenk um 19,3% und CMF um 13,0%. Bei den **oberen Extremitäten** waren Schulter und Handgelenk die am schnellsten wachsenden Kategorien. Alle Tochtergesellschaften steigerten ihre Handgelenkumsätze, wobei Spanien, Mexiko, Brasilien und Grossbritannien das grösste Wachstum beim distalen Radius verzeichneten. Die Kategorie profitierte auch von den zusätzlichen Beiträgen der KeriMedical-Produkte, vor allem vom Flaggschiffprodukt TOUCH®. Der Gelenkersatz zur

⁴ Der Umsatz mit CMF und anderen Produkten im Jahr 2022 beinhaltet einen Beitrag von CHF 5,1 Millionen von NSI's Drittproduktionsgeschäft.

Behandlung von Rhizarthrosen ist ein wichtiger Wachstumstreiber für das Unternehmen, wie die Resonanz von Kunden in Deutschland, Österreich und Grossbritannien bestätigt. Aktuellen Studien zufolge ist das Daumengelenk einer der am häufigsten von Arthrose betroffenen Bereiche. Es ist das am zweithäufigsten betroffene Gelenk nach dem Knie und wesentlich häufiger als das Hüftgelenk. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, Arthrose im Daumen zu behandeln und den Chirurgen alternative Behandlungsmöglichkeiten anzubieten, die dem Patienten klare Vorteile bringen.

Implantate für Fuss und Sprunggelenk sowie kanülierte CCS-Schrauben waren die wichtigsten Wachstumstreiber im Bereich der **unteren Extremitäten**. Nach der Einführung des Sprunggelenk-Trauma-Systems im Jahr 2021 führte Medartis die 3,5 Straight Plate ein, eine vielseitige Verblockungsplatte, die vollständig mit dem Sprunggelenk-Trauma-System kompatibel ist. Medartis hat ihr CCS-Portfolio im vergangenen Jahr weiter ausgebaut, um ihren Wettbewerbsvorteil weiter zu stärken. Für das 3. Quartal sind 79 zusätzliche Schraubenkonfigurationen geplant, zum Beispiel für die intramedulläre Versorgung von Mittelhand- und Phalanxfrakturen.

Das starke Wachstum bei Produkten für die Orthognathie und den Schädel war der Haupttreiber der Performance von **CMF und anderen Produkten**, zu denen chirurgische Implantate für den Kopf sowie Instrumente und Sets gehören. Geografisch gesehen wuchs die Kategorie am stärksten in der Region LATAM, die im Jahr 2023 auf Modus 2 umgestellt wird. Der CMF-Umsatz in der APAC-Region ging von einem vergleichsweise hohen Niveau im Vorjahr zurück, als Medartis von einem Vorratseffekt des neuen CMF-Händlers in Japan profitierte. Die Nachfrage nach dem digitalen Planungsservice CMX entwickelte sich ebenfalls positiv. Mit dieser proprietären digitalen Planungsplattform für patientenspezifische Lösungen ist Medartis gut positioniert, um neue Kunden zu gewinnen und die Beziehungen zu bestehenden Kunden zu vertiefen, die nach Gesamtlösungen aus einer Hand suchen.

Im Jahr 2022 baute Medartis seine weltweite Belegschaft um 27% von 684 auf 866 Mitarbeiter aus. 80% der zusätzlichen 182 Mitarbeiter wurden in den Tochtergesellschaften rekrutiert, die meisten davon im Fokusmarkt USA. Am Hauptsitz von Medartis in der Schweiz wurden im vergangenen Jahr 37 neue Stellen geschaffen, hauptsächlich in der Produktion und in der Forschung und Entwicklung.

Im Oktober schuf Medartis die neue Führungsposition des Chief Operating Officer (COO) und besetzte sie mit dem 47-jährigen **Mario Della Casa**. Er bringt eine Fülle von Branchenerfahrungen in der Medizintechnik- und Automobilindustrie in das Unternehmen ein. Damit ist er bestens gerüstet, um die Beschleunigung digitaler Prozesse in der Produktion, Planung und Logistik zu leiten. Als COO übernimmt Mario Della Casa die globale Verantwortung für Einkauf, Produktion, Qualität und Supply Chain. Er ist gut positioniert, um Medartis beim Ausbau des Produktionsnetzes zu unterstützen, damit das Unternehmen in den kommenden Jahren seine ehrgeizigen Wachstumsziele erreichen kann. Er verfügt zudem über umfassende Kenntnisse in den Bereichen Change Management, Lean Management und Reinraumbetrieb. Gleichzeitig gab Chief Production Officer (CPO) Axel Maltzen seine Zuständigkeiten in der Geschäftsleitung ab und übernahm die globale Verantwortung für Qualitätsmanagement, Nachhaltigkeit (ESG) und das Project Management Office.

FINANZIELLE LEISTUNG

Die **Bruttogewinnmarge** von Medartis sank um 2,1 Prozentpunkte von 83,9% im Vorjahr auf 81,8% im Jahr 2022, was hauptsächlich auf die Auswirkungen des Auftragsfertigungsgeschäfts von NSI zurückzuführen ist, das ein niedrigeres Margenprofil aufweist. Ohne dieses nicht-strategische Geschäft hätte die Bruttomarge 83,0% betragen. Die verbleibende Differenz ergibt sich aus einem ungünstigeren Produktmix (mehr Distributionsverkäufe von KeriMedical) sowie einem ungünstigen Effekt des Ländermixes (z.B. geringeres Wachstum in Ländern mit höheren durchschnittlichen Verkaufspreisen). Auf der eigentlichen Produktionsseite gab es nur zwei geringfügige Einflüsse, die hauptsächlich auf höhere Lieferantenkosten und die Inbetriebnahme des neuen Reinraums in Basel zurückzuführen sind. Diese Faktoren wurden durch eine verbesserte Kapazitätszuweisung und Prozesseffizienz fast vollständig ausgeglichen.

Die **OpEx-Quote**⁵ von Medartis stieg um 5,8 Prozentpunkte auf 82,8%. Dieser Anstieg ist auf die Übernahme von NSI zurückzuführen und umfasst Personal- und andere Betriebskosten des übernommenen Unternehmens sowie Einmalkosten wie Restrukturierungs-, Rechts- und Prüfungskosten für die Übernahme sowie die Abschreibung alter Set-Bestände. Er umfasst auch einmalige Kosten aus der Schliessung des ehemaligen China-Geschäfts von Medartis. Klammert man diese Sondereinflüssen aus, erreichte die normalisierte OpEx-Quote 78,9% und lag damit 1,9 Prozentpunkte höher als im Jahr 2021. Mit Ausnahme von F&E sind die absoluten Ausgaben für die Funktionen am Hauptsitz im Jahresvergleich nicht gestiegen. Im Gegensatz dazu verstärkten die Tochtergesellschaften ihr Vertriebsteam sowie den Bereich T&E. In den USA wurden verschiedene neue Stellen für Marketing und Produktmanagement geschaffen. Für APAC wurde in Singapur ein neues Team für das Distributorenmanagement eingerichtet. Neue Direktmärkte wie Spanien und Japan haben ihre Organisationen weiter verstärkt, um ihre hohen Wachstumsraten nachhaltig zu sichern.

Die Aufwendungen für **Forschung & Entwicklung** beliefen sich 2022 auf CHF 25,3 Mio. (2021: CHF 20,0 Mio.) und beinhalten einen um eine Million höheren finanziellen Beitrag für die International Bone Research Association (IBRA) sowie zusätzliche Aufwendungen für das erworbene Entwicklungszentrum in Warsaw, USA. Im Jahr 2022 führte die IBRA weltweit 40 Intensivschulungen durch, an denen 1 400 Orthopädie-Fachleute teilnahmen (mehr dazu im Jahresbericht auf Seite 27). Der «Beitrag der assoziierten Unternehmen», sprich KeriMedical, war leicht rückläufig, was die zusätzlichen Ausgaben von KeriMedical für Vertrieb und Marketing sowie die Betriebskosten für das neu errichtete Produktions- und Schulungszentrum in Archamps, Frankreich, widerspiegelt.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Amortisationen (**EBITDA**) und Einmaleffekten verringerte sich aufgrund der zuvor erwähnten Sachverhalte um 4,0 Mio. CHF auf 23,4 Mio. CHF, die entsprechende Marge sank auf 12,8% (-4,4 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr). Einschliesslich Abschreibungen und Amortisationen betrug der ausgewiesene **EBIT** CHF -1,9 Millionen (2021: CHF 11,1

⁵ Betriebskosten im Verhältnis zum Umsatz

Millionen). Ohne Einmaleffekte belief sich die normalisierte EBIT-Marge auf 2,9% (2021: 6,9%). Die Abweichung ist fast vollständig auf die oben ausgeführten zusätzlichen COGS- und OpEx-Kosten aus der NSI-Akquisition zurückzuführen.

Das **Finanzergebnis** für 2022 belief sich auf CHF -5,2 Millionen (2021: CHF -2,8 Millionen). Der höhere Finanzverlust beinhaltet CHF 0,9 Mio. Zinsaufwendungen für die Bilanzierung der NSI-Akquisition (Eventualverbindlichkeiten für potenzielle zukünftige Meilensteinzahlungen) und Währungsverluste in Höhe von CHF 3,2 Mio. (2021: Verlust von CHF 1,4 Mio.) aufgrund der EURO- und USD-Dollar Abschwächung. Für den Berichtszeitraum weist Medartis einen **Steuerertrag** von CHF 1,4 Millionen aus, verglichen mit einem Steueraufwand von CHF 1,5 Millionen im Jahr 2021. Obwohl Medartis in Ländern mit einem positiven lokalen Ergebnis Steuern zahlte, führten das negative operative Ergebnis in den USA sowie die Entlastung von Steuerguthaben aus früheren Perioden zu einem insgesamt positiven Steuerertrag für das Jahr 2022. Infolge all dieser Faktoren verzeichnete Medartis im Jahr 2022 einen Nettoverlust von CHF 5,8 Millionen im Vergleich zu einem Nettogewinn von CHF 6,8 Millionen im Jahr 2021. Klammert man die Einmaleffekte aus, weist Medartis einen Nettogewinn von CHF 1,5 Millionen aus. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie sank im Vergleich zum Vorjahr von CHF 0,58 auf CHF -0,49 pro Aktie.

Investitionen in CAPEX, NSI und KeriMedical

Der **operative Cashflow** für das Jahr 2022 sank auf CHF -3,9 Mio. (2021: CHF 21,0 Mio.) und war vor allem das Ergebnis einer geringeren Rentabilität, zusätzlicher Set-Investitionen und des Aufbaus von Lagerbeständen. Im aktuellen Umfeld, das durch Unterbrechungen der Supply Chain und längere Lieferzeiten gekennzeichnet ist, verfolgte Medartis einen vorsichtigen Ansatz, um Rückstände bei externen Lieferanten zu vermeiden. Dem **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** von CHF 52,9 Mio. stehen Investitionen von CHF 15,9 Mio. im Jahr 2021 gegenüber. Die Differenz ergibt sich hauptsächlich aus den Kapitalbeteiligungen an NSI (erste Tranche von CHF 36,1 Mio.) und KeriMedical (zusätzliche Investition von CHF 3,7 Mio. zur Erhöhung des Kapitalanteils um 4,7% auf 30%). Im Jahr 2022 wurden zudem 7,4 Millionen mehr Kapitalinvestitionen für Sachanlagen (CAPEX) getätigt. Der **Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit** in Höhe von 3,9 Mio. CHF ist nahezu unverändert und beinhaltet hauptsächlich die Rückzahlung von Leasingverbindlichkeiten. Per 31. Dezember 2022 verfügte Medartis über Barreserven von CHF 20,6 Millionen (2021: CHF 82,6 Millionen). Zusätzlich zu diesen liquiden Mitteln in der Bilanz hat Medartis mit zwei Banken einen Kreditvertrag in Höhe von CHF 40 Mio. abgeschlossen, um den zukünftigen Cash-Bedarf zu sichern und zusätzliche finanzielle Flexibilität zu gewinnen.

Das langjährige Verwaltungsratsmitglied und derzeitiger Vorsitzender des Human Resources & Compensation Committee (HRCC), **Dominik Ellenrieder**, hat sich entschlossen, an der kommenden Generalversammlung aus dem Medartis Verwaltungsrat auszuscheiden, um sich ganz auf seine strategischen und operativen Tätigkeiten bei der Sentec AG zu konzentrieren.

Marco Gadola, Präsident des Verwaltungsrats, kommentierte: "Dominik Ellenrieder ist seit dem Jahr 2000 in unserem Verwaltungsrat und hat in den Gründungsjahren, als wir noch ein privates Unternehmen waren und auch später als börsennotiertes Unternehmen, eine entscheidende Rolle gespielt. Wir danken Dominik Ellenrieder herzlich für seinen Einsatz, sein unermüdliches Engagement und seinen enormen Beitrag zum Unternehmen in all den Jahren. Dominik Ellenrieder ist ein Kernaktionär und hat betont, dass sein Ausscheiden aus dem Verwaltungsrat keinen Einfluss auf seine Sichtweise als langfristiger Aktionär hat."

Sein Sitz im Verwaltungsrat wird nicht ersetzt. Das unabhängige Verwaltungsratsmitglied **Damien Tappy** wird als neuer Vorsitzender des HRCC-Ausschusses vorgeschlagen.

AUSBLICK FÜR DAS GESAMTJAHR 2023

(vorbehaltlich unvorhergesehener Umstände)

Vor dem Hintergrund einer anhaltenden Erholung bei den Wahleingriffen und den Krankenhauskapazitäten ist Medartis optimistisch, das organische Umsatzwachstum um voraussichtlich 15% bis 18% zu steigern. Zur Unterstützung weiterer Wachstumsinvestitionen strebt Medartis eine Ausweitung der normalisierten EBITDA-Marge auf 13%-15% im Jahr 2023 an, indem das Unternehmen von seinem operativen Hebeleffekt profitiert. Mittelfristig konzentriert sich Medartis auf die Erweiterung ihres Portfolios und die Aufrechterhaltung ihres Innovationsvorsprungs, der ein Schlüsselfaktor für die Gewinnung weiterer Marktanteile sein wird.

WEBCAST-KONFERENZ FÜR ANALYSTEN UND MEDIEN

Medartis wird den Vertretern der Finanzwelt und der Medien heute um 10.30 Uhr Schweizer Zeit in einer Webcast-Konferenz die Jahresergebnisse 2022 präsentieren. Der Video-Webcast wird von Christoph Brönnimann (CEO) und Dirk Kirsten (CFO) moderiert und kann über den folgenden Link aufgerufen werden: <https://event.swisscom.ch/v/medartis-fy2022> . Die Konferenzsprache ist Englisch.

Eine Ausweichmöglichkeit für alle Personen, die technische Probleme haben, besteht mit diesen Telefonnummern:

Zurich: +41 43 456 9986

Geneva : +41 22 592 7915

Bitte wählen Sie sich 5 Minuten vor Beginn der Konferenz ein und geben Sie das Passwort "Medartis" an, wenn Sie vom Operator dazu aufgefordert werden. Um eine Frage zu stellen, bitte *1 auf dem Telefon drücken. Wir werden die Fragen im Webcast zuerst beantworten.

Eine Aufzeichnung des Webcasts wird einige Stunden nach der Konferenz als MP4-Datei auf unserer Website verfügbar sein. Wenn Sie die Präsentation herunterladen möchten, können Sie dies unter [diesem Link](#) tun.

ANNUAL REPORT / GESCHÄFTSBERICHT

Der Medartis Geschäftsbericht 2022 mit einem aktualisierten Nachhaltigkeitsbericht wurde heute auf der Unternehmenswebsite veröffentlicht. Sie können das PDF [hier](#) herunterladen.

WICHTIGE TERMINE UND BEVORSTEHENDE INVESTORENVERANSTALTUNGEN

2023	Event	Broker	Ort
14. März	Präsentation der Jahresergebnisse 2022		Webcast
15. März	Investoren-Meetings	ZKB	Zurich
21. März	Investoren-Meetings (online)	Octavian	Continental Europe
22. März	Investoren-Meetings (online)	Credit Suisse	US
30. März	Investoren-Meetings	ZKB	London
03. April	Investoren-Meetings	Credit Suisse	Paris
21. April	Generalversammlung 2023		Headquarters
14. Juni	Swiss Equity Conference	Stifel	Interlaken (CH)
15. August	Veröffentlichung der Halbjahresresultate 2023		Webcast
2. November	Swiss Equity Conference	ZKB	Zürich

Kontakt:

Medartis Corporate Communications

Investor Relations: investor.relations@medartis.com

Media Relations: corporate.communication@medartis.com

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

Über Medartis

Medartis (SIX Swiss exchange: MED / ISIN CH0386200239) 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 860 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.

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.

###