Ypsomed Holding AG

Semesterbericht 2025/26

Ypsomed ist führende Entwicklerin und Herstellerin von Injektionssystemen für die Selbstverabreichung flüssiger Medikamente. Seit über 40 Jahren ist das Unternehmen eine verlässliche Partnerin der Pharma- und Biotechbranche – mit Lösungen, die genau auf die Bedürfnisse ihrer Kunden zugeschnitten sind. Ypsomed verfügt über eine ausgewiesene Erfolgsbilanz und bietet das umfassendste und innovativste Plattformportfolio für Pens, Autoinjektoren und On-Body-Devices. Die Lösungen überzeugen durch höchste Umsetzungsqualität und lassen sich nahtlos in digitale Gesundheitsangebote integrieren. Sie unterstützen eine einfachere Therapie und tragen so zu mehr Lebensqualität für Menschen mit chronischen Erkrankungen bei.

Ypsomed hat ihren Hauptsitz in Burgdorf (Schweiz) und betreibt ein globales Netzwerk von Produktionsstandorten. Über 2000 Mitarbeitende weltweit engagieren sich täglich dafür, die Selbstbehandlung zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen.

Herausgeberin

Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Text, Konzept und Gestaltung

Ypsomed AG, Communications, Solothurn

Druck

Stämpfli Kommunikation, staempfli.com

Semester- und Geschäftsberichte der Ypsomed Holding AG erscheinen in englischer und deutscher Sprache. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Originalfassung.

Haftungsausschluss

Dieser Semesterbericht enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können erkennbar sein an Begriffen wie "sollen", "annehmen", "erwarten", "rechnen mit", "beabsichtigen", "Ziel", "Ambitionen" oder ähnlichen Begriffen und Formulierungen. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Bericht abweichen, dies aufgrund von verschiedenen Faktoren, beispielsweise gesetzlichen und regulatorischen Entwicklungen, Wechselkursschwankungen, veränderten Marktbedingungen sowie Aktivitäten der Mitbewerber, Nichteinführung oder verzögerter Einführung neuer Produkte aus verschiedenen Gründen, Risiken in der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsunterbrechungen, Verlust oder Nichtgewährung von Immaterialgüterrechten, rechtlichen Auseinandersetzungen und behördlichen Verfahren, negativer Publizität und Medienberichten.

Links zu Websites Dritter und andere Hinweise zu Informationen Dritter werden im Sinne einer Gefälligkeit angeboten; jegliche Verantwortung für Drittinformationen wird abgelehnt.

YpsoMate, YpsoLoop, YpsoFlow, YpsoDot und SmartPilot sind registrierte Handelsmarken von Ypsomed AG.

Konzentration auf unser Kerngeschäft

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 hat Ypsomed die Transformation zu einer reinen Anbieterin von Injektionssystemen abgeschlossen. Nach der Veräusserung des Diabetes-Care-Geschäfts konzentrieren wir uns nun auf unsere Kernkompetenz: innovative Selbstinjektionssysteme. Dafür bieten wir Pharma- und Biotechunternehmen weltweit massgeschneiderte Lösungen zur Selbstbehandlung an – Lösungen, die auf dem umfassendsten und innovativsten Plattformportfolio unserer Branche basieren.

Der konsolidierte Delivery-Systems-Umsatz belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2025/26 auf CHF 266.6 Mio., was einem Wachstum von 21.0 % gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Das EBIT stieg auf CHF 86.5 Mio. bei einer EBIT-Marge von 32.4 %. Die Nachfrage nach unseren Plattformen war im ersten Halbjahr ungebrochen hoch. Das Geschäft mit Autoinjektoren – insbesondere von YpsoMate 1.0 ml und Ypsomate 2.25 ml – bildet weiterhin das Fundament unseres Wachstums und verzeichnet eine starke Zunahme von 46.2 % im kommerziellen Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dieses war getrieben von steigenden Volumina bei bestehenden und neu eingeführten Produkten.

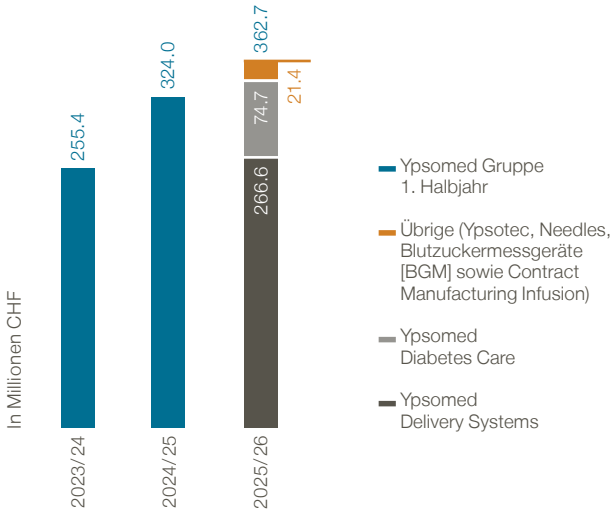
Über alle Geschäftsbereiche hinweg, inklusive des verkauften Diabetes-Care-Geschäfts und Ypsotec sowie weiteren Einmaleffekten haben wir einen Halbjahresumsatz von CHF 362.7 Mio. und ein EBIT von CHF 151.7 Mio. erzielt.

Breite Kundendiversifikation und neue Indikationen

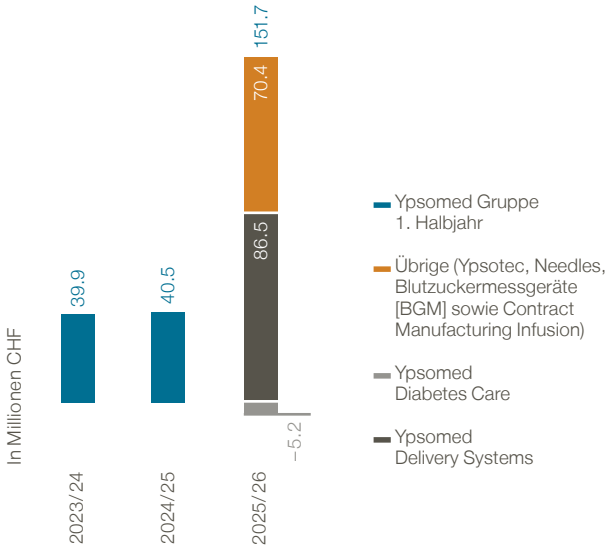
Gesamthaft zählen wir über 130 Pharma- und Biotechunternehmen in allen wichtigen Therapiefeldern zu unseren Kunden – von Autoimmunerkrankungen über Hormon- und Krebstherapien bis hin zu neurologischen und kardiovaskulären Krankheiten. Von insgesamt rund 230 Programmen sind rund 70 im Markt eingeführt und rund 160 befinden sich in klinischen oder späteren Entwicklungsphasen – ein Beleg für unsere starke Pipeline. Wir gehen davon aus, dass gegen zwei Drittel dieser Programme in den kommenden Jahren Zulassung erhalten und im Markt eingeführt werden.

Unsere Plattformstrategie und das breite Produktportfolio ermöglichen es uns, auf vielfältige Kundenanforderungen flexibel zu reagieren und Produkte rasch, skalierbar und kosteneffizient unseren Kunden zur Verfügung zu stellen.

Umsatz auf Konzernstufe



EBIT auf Konzernstufe



Gilbert Achermann,
Präsident des Verwaltungsrats

Simon Michel,
Chief Executive Officer

Ein Highlight war die Zulassung von Mazdutide von Innovent Biologics Inc. im YpsoMate 1.0 ml, ein neuartiger GLP-1/Glukagon-Rezeptor-Agonist im schnell wachsenden chinesischen Markt. Das Präparat ist der weltweit erste zugelassene GLP1/Glukagon-Agonist.

Lieferfähigkeit stärken, um steigende Nachfrage zu erfüllen

Starkes Wachstum bedeutet für ein produzierendes Unternehmen wachsende Produktionskapazitäten, daher investieren wir global. Ein wesentlicher Bestandteil unserer Expansionsstrategie ist das Prinzip "lokal für lokal" – wir fertigen in China für China und in der Schweiz und in Deutschland für die EU und die übrige Welt. Sobald unser Werk in den USA fertiggestellt ist, werden wir auch in den USA für Nordamerika produzieren. Im Juni 2025 haben wir ein eigenes Werk in Changzhou (China) eröffnet – unser erster Standort in Asien. Nach höchsten Umweltstandards konzipiert und mit modernster Technologie ausgestattet, ermöglicht uns das Werk, lokal für den stark wachsenden Asien-Pazifik-Markt zu produzieren.

Im September 2025 haben wir das Richtfest für unser zweites Werk in Schwerin (Schwerin 2) gefeiert, dessen Bau im März 2025 gestartet wurde. Parallel dazu treiben wir den Aufbau unseres neuen Werks in den USA in Holly Springs, North Carolina, voran. Die Eröffnung ist für die zweite Jahreshälfte 2027 vorgesehen, und die ersten kommerziellen Auslieferungen sind für das erste Halbjahr 2028 geplant. Das Werk in North Carolina wird als regionales Zentrum für die Produktion unserer Produkt-Plattformen dienen – mit kürzeren Lieferwegen, höherer Versorgungssicherheit, Zollschutz und einer geringeren CO_2-Bilanz. Mit Changzhou, Schwerin 2 und unseren bestehenden Standorten in Burgdorf, Solothurn und Schwerin schaffen wir die Basis für einen langfristigen Kapazitätsausbau auf bis zu eine Milliarde Devices pro Jahr installierte Kapazität bis Anfang des nächsten Jahrzehnts.

Weitgehend unabhängig von Zöllen

Aktuell entfallen nur rund 5–6 % unseres Gesamtumsatzes auf Produkte, die direkt in die USA exportiert werden. Die Produkte werden durch unsere Kunden bei Ypsomed in der Schweiz oder in Deutschland abgeholt und durch die Kunden in den USA eingeführt und verzollt. Der Produktionsausbau in den USA ist aber auch in Bezug auf Zölle ein wichtiger Schritt. Mit der lokalen Produktion in den USA können wir die stark steigende lokale Nachfrage befriedigen, Zollkosten für unsere US-Kunden eliminieren und die Preis- und Liefersicherheit in einem dynamischen Handelsumfeld gewährleisten.

Fokussierte Unternehmensstrategie

Der Abschluss des Verkaufs des Diabetes-Care-Geschäfts markiert den Beginn eines neuen Kapitels in der über 40-jährigen Unternehmensgeschichte. Wir richten damit unser Portfolio konsequent auf den Wachstumsmarkt subkutaner Selbstinjektionslösungen aus. Im Zuge dieser Fokussierungsstrategie haben wir auch den Verkauf von Ypsotec, unserer Tochtergesellschaft für Präzisionsmetallbearbeitung, abgeschlossen – ein weiterer Schritt hin zu strategischer Klarheit und finanzieller Disziplin.

Kapitalmarkttag in Schwerin

Ein Höhepunkt im ersten Halbjahr war unser erster Kapitalmarkttag, der Ende September 2025 an unserem Produktionsstandort in Schwerin stattfand. Der Tag markierte einen Meilenstein in der Kommunikation mit der Finanzgemeinschaft und bot Investorinnen und Analysten vertiefte Einblicke in unsere Strategie, unsere Technologieplattformen und unsere langfristigen Wachstumsziele.

Unsere Geschäftsleitung präsentierte die strategischen Prioritäten für die kommenden Jahre:

- **Pure-Play-Spezialistin:** Vollständige Fokussierung auf Selbstinjektionslösungen
- **Innovationsführerschaft:** Ypsomed bleibt die bevorzugte Partnerin der globalen Pharma- und Biotechindustrie dank führender Technologie
- **Vorbereitung auf eine reifer werdende Industrie:** Stärkung von Resilienz und operativer Exzellenz
- **Starkes Wachstum:** Hohe Diversifikation in verschiedenen existierenden und aufkommenden Märkten, über Inkretine (wie GLP-1) hinaus
- **Globale, aber lokale Produktion:** Aufbau eines internationalen Produktionsnetzwerks mit Standorten in Schlüsselregionen, nahe bei unseren Kunden

Wir haben zudem unsere mittelfristige Ambition vorgestellt: einen Umsatz von CHF 0.9 bis 1.1 Mrd., was rund einer Verdoppelung des Umsatzes gegenüber dem Geschäftsjahr 2024/25 entspricht. Dazu zielen wir ein EBIT von CHF 280 bis 340 Mio. bis zum Geschäftsjahr 2029/30 (nicht weniger als 30 %-EBIT-Marge) sowie ein ROCE von rund 20 % in allen Jahren bis 2029/30 an.

Innovation, Mitarbeitende und Nachhaltigkeit

Innovation ist und bleibt der zentrale Wachstumstreiber von Ypsomed. Unsere Entwicklungsteams arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um Injektionssysteme noch sicherer, einfacher und intuitiver zu gestalten. An den industrierelevanten Kongressen und Messen im Herbst dieses Jahres stellen wir drei neue Plattformen vor, die insbesondere in Bezug auf Nachhaltigkeit und die Senkung des CO_2-Fussabdrucks neue Wege gehen: YpsoFlow, YpsoDot und YpsoLoop. Zudem erhielt unsere digitale Lösung SmartPilot von der FDA die 510(k)-Freigabe für den US-Markt. Der SmartPilot verwandelt den YpsoMate 1.0 ml und den YpsoMate 2.25 ml in ein vernetztes System, das Injektionsdaten automatisch erfasst, analysiert und dem medizinischen Fachpersonal sowie Patientinnen und Patienten Erkenntnisse zur Therapietreue liefert.

Unsere Expansion schafft auch Arbeitsplätze. In den vergangenen sechs Monaten haben wir weltweit rund 189 neue Stellen geschaffen, davon 45 in der Schweiz. Mit der Veräusserung des Diabetes-Care-Geschäfts wechselten 780 Mitarbeitende zur TecMed AG in Burgdorf – ein Übergang, den wir gemeinsam an einer "Uncoupling Party" feierten.

Nachhaltigkeit ist fest in unserer Unternehmensstrategie verankert. Nach der Installation von Photovoltaikanlagen an unseren Standorten Burgdorf, Solothurn und Schwerin haben wir das Programm nun auch auf Changzhou in China ausgeweitet. Wir beziehen seit 2021 unseren Strom zu 100 % aus erneuerbaren Energien. Darüber hinaus produzieren wir mithilfe der Photovoltaikanlagen zunehmend eigene erneuerbare Elektrizität direkt an unseren Standorten. Parallel dazu kommen unsere Initiativen in den Bereichen Energieeffizienz, Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Verpackungen im Rahmen unseres NetZero Program planmässig voran.

Ausblick

Ypsomed ist strategisch fokussiert, operativ effizient und finanziell solide. Die grossen Branchentrends – Selbstbehandlung, Biologika, Biosimilars und Inkretine (inkl. GLP-1) – treiben die Nachfrage nach sicheren, anwenderfreundlichen Injektionssystemen weiter an. Mit erweiterten Kapazitäten, globaler Präsenz und fundierter Expertise sind wir ideal positioniert, um dieses Wachstum zu realisieren.

Wir werden auch künftig gezielt in Innovation, in den Ausbau unserer Produktionskapazitäten und in unsere Mitarbeitenden investieren, um unseren langfristigen Erfolg sicherzustellen. Die in diesem Jahr abgeschlossene strategische Neuausrichtung legt das Fundament für die nächste Entwicklungsphase, die von Spezialisierung, globaler Reichweite und nachhaltiger Wertschöpfung geprägt ist.

Wir bestätigen unsere Guidance für das Geschäftsjahr 2025/26, wonach wir ein Umsatzwachstum von rund 20 % und ein EBIT zwischen CHF 190 und 210 Mio. erwarten im weitergeführten Delivery-Systems-Geschäft.

Weiter bestätigen wir unsere mittelfristige Ambition, mit dem Markt zu wachsen, um 2029/30 einen Gesamtumsatz zwischen CHF 0.9 und 1.1 Mrd. sowie ein EBIT zwischen CHF 280 und 340 Mio. zu erreichen (nicht weniger als 30 %-EBIT-Marge) und dabei den ROCE während des gesamten Zeitraums bei rund 20 % zu halten.

Unser herzlicher Dank gilt allen Mitarbeitenden für ihren ausserordentlichen Einsatz und ihren Beitrag zu unserem Erfolg. Ebenso danken wir unseren Partnern sowie unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen, ihre Loyalität und ihre Unterstützung auf dem weiteren Weg von Ypsomed.

Gilbert Achermann
Präsident des Verwaltungsrats

Simon Michel
Chief Executive Officer

Expansion mit System

Das Jahr 2025 steht ganz im Zeichen des Wachstums: Mit der Erweiterung unseres Werks in Schwerin, der Einweihung unserer ersten Fabrik in China, der Bekanntgabe unseres künftigen Standortes in den USA und dem Ausbau unseres Standorts in Solothurn schreitet die Expansion unserer Produktionskapazitäten zügig voran. Damit schaffen wir die Grundlage, um den steigenden Bedarf unserer Partner und Kunden weltweit langfristig zu decken.

"Weltweit expandieren heisst regionalisieren"

Bis Ende des Jahrzehnts wollen wir eine Produktionskapazität von einer Milliarde Injektionsgeräte pro Jahr erreichen – rund die Hälfte davon in Schwerin, ein Viertel in der Schweiz und je ein Achtel in China und den USA. Unser Prinzip "local for local" bedeutet: Wir produzieren in China für China, in den USA für Nordamerika und in der Schweiz und in Deutschland für den europäischen Markt und die übrigen Märkte.

Diese Regionalisierung macht uns unabhängiger von globalen Lieferketten, stärkt die Preis- und Liefersicherheit und ermöglicht eine flexiblere Reaktion auf Marktbedürfnisse. Gleichzeitig reduzieren wir mit kürzeren Transportwegen unseren ökologischen Fussabdruck und leisten so einen Beitrag zu unseren Nachhaltigkeitszielen.

"Weltweit expandieren heisst für uns, dass wir regionalisieren: Wir wachsen gezielt in unseren wichtigsten Märkten und produzieren dort, wo unsere Kunden sind. Forschung, Entwicklung und Werkzeugbau bleiben zentral in der Schweiz verankert", sagt Simon Michel, CEO von Ypsomed.

In den USA haben wir in Holly Springs, North Carolina, ein bestehendes Gebäude gekauft, das wir bis Ende 2027 als Fabrik ausbauen werden.

Nachhaltigkeit als Leitprinzip

Bei allen Bauprojekten legen wir grossen Wert auf Nachhaltigkeit. Wir orientieren uns an den internationalen LEED-Standards (Leadership in Energy and Environmental Design) und setzen auf moderne Energielösungen wie Geothermie, Solaranlagen, Windkraft und Regenwassernutzung.

Unsere Expansionsstrategie schafft nicht nur zusätzliche Kapazitäten, sondern auch zukunftssichere Arbeitsplätze, stabile Lieferstrukturen und eine nachhaltige Grundlage für weiteres Wachstum. Mit der konsequenten Umsetzung unserer "local for local"-Strategie stärken wir unsere Präsenz in allen wichtigen Märkten – und tragen dazu bei, dass die Selbstbehandlung weltweit zur Selbstverständlichkeit wird.

In Solothurn wird investiert: in Werkzeugbau und Produktionsausbau, aber auch in eine Begegnungszone zwischen dem Firmeneingang und dem Ypsomed Forum.

Richtfest in Schwerin. Mit dem Bau von Schwerin 2 verdoppeln wir unser seit 2019 bestehendes Produktionswerk in Norddeutschland.

Unsere hochmoderne Produktion in Changzhou (China) entspricht den globalen Ypsomed-Standards.

Innovationen mit Fokus auf Benutzerfreundlichkeit und Nachhaltigkeit

Mit der neuen Autoinjektor-Plattform YpsoLoop und dem digitalen SmartPilot, der im Sommer in den USA die Produktzulassung erhalten hat, stärkt Ypsomed ihre Position als Innovationsführerin bei Injektionsgeräten für die Selbstbehandlung. Beide Entwicklungen stehen für den konsequenten Fokus auf Benutzerfreundlichkeit, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Sie zeigen, wie Ypsomed gemeinsam mit ihren Partnern die Zukunft einer patientenzentrierten und ressourcenschonenden Gesundheitsversorgung gestaltet.

Zwei vielversprechende Produkte: Der SmartPilot ist seit dem Sommer für die Vermarktung in den USA zugelassen. Mit YpsoLoop machen wir einen grossen Schritt hin zu einem Wertstoffkreislauf für unsere Produkte. Die Abbildung dient nur zu Illustrationszwecken.

YpsoLoop: erste Autoinjektor-Plattform für die Kreislaufwirtschaft

Mit YpsoLoop lancieren wir die erste Autoinjektor-Plattform, die konsequent für die Kreislaufwirtschaft entwickelt wurde. Die beiden Versionen für 1 ml und 2 ml ermöglichen dank eines recyclingfähigen Designs die Rückgewinnung von Materialien durch automatisierte Demontage. Komfort und Sicherheit bleiben auf gewohnt hohem Niveau.

"Mit YpsoLoop machen wir einen wichtigen Schritt hin zu einem Kreislaufansatz im Gesundheitswesen", erklärt Ulrike Bauer, Chief Business Officer bei Ypsomed. "Nur wenn alle entlang der Wertschöpfungskette zusammenarbeiten – von Geräteherstellern und Pharmapartnern bis zu den Patientinnen und Patienten – kann Kreislaufwirtschaft wirklich funktionieren."

Bis zu 87 % weniger CO_2-Emissionen

YpsoLoop basiert auf zwei Monomaterial-Baugruppen, die eine besonders effiziente Wiederverwertung ermöglichen. Der Einsatz biobasierter Materialien senkt die CO_2-Emissionen um bis zu 87 % gegenüber herkömmlichen Autoinjektoren. Damit verbindet Ypsomed nachhaltiges Design mit hoher Benutzerfreundlichkeit.

Besonders hervorzuheben ist die integrierte ClickGuide-Technologie. Sie gibt während der Injektion akustisches Feedback und unterstützt Anwenderinnen und Anwender dabei, die empfohlene Haltezeit einzuhalten. Eine ergonomisch geformte Schutzkappe erleichtert das Entfernen der Abdeckung, auch für Personen mit eingeschränkter Beweglichkeit. So stärkt YpsoLoop das Vertrauen in die Selbstbehandlung und trägt zu einer konstanten Dosierung und hohen Therapietreue bei.

Nahtlose Integration in bestehende Produktionslinien

Die neue YpsoLoop Plattform lässt sich nahtlos in bestehende Produktionslinien integrieren und unterstützt sowohl Fill/Finish- als auch Montageprozesse, die bereits für YpsoMate genutzt werden. Damit bietet Ypsomed ihren Partnern die Möglichkeit, nachhaltigere Lösungen einzuführen, ohne auf bereits vorhandene Produktionsinfrastrukturen verzichten zu müssen.

SmartPilot: digitale Intelligenz für die Selbstinjektion

Mit der 510(k)-Freigabe für den SmartPilot durch die U.S. Food and Drug Administration (FDA) erreicht Ypsomed einen weiteren Meilenstein. Der SmartPilot ist ein digitales Konnektivitätsmodul und verwandelt den YpsoMate Autoinjektor in ein vernetztes System, das Injektionsdaten automatisch erfasst und überträgt. Damit schafft Ypsomed die Grundlage für eine neue Generation digital unterstützter Therapien.

SmartPilot begleitet Anwenderinnen und Anwender bei jedem Injektionsschritt mit visuellen und akustischen Signalen, erkennt mögliche Anwendungsfehler und dokumentiert relevante Daten. Diese Informationen werden sicher per Bluetooth an eine Smartphone-App übermittelt. Das unterstützt die tägliche Therapie und das Vertrauen in die Selbstbehandlung.

Für medizinisches Fachpersonal eröffnen sich neue Möglichkeiten. Durch den Zugriff auf Echtzeitdaten kann es gezielt intervenieren und den Therapieverlauf objektiv beurteilen. Auch für Pharmaunternehmen bietet SmartPilot klare Vorteile, von der Unterstützung klinischer Studien bis zur Entwicklung individueller Therapiekonzepte.

> Durch den Zugriff auf Echtzeitdaten kann man gezielt intervenieren und objektiv beurteilen.

SmartPilot ist das erste von der FDA zugelassene digitale Konnektivitätsgerät für eine Autoinjektor-Plattform. Er ist kompatibel mit subkutan verabreichten Medikamenten, die zunehmend bei chronischen und komplexen Erkrankungen eingesetzt werden. Diese Medikamente kommen u.a. bei Autoimmun- und Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Adipositas, Hormonstörungen, neurologischen und onkologischen Indikationen sowie bei seltenen Krankheiten zum Einsatz.

Selbstbehandlung wird zur Selbstverständlichkeit

YpsoLoop und SmartPilot stehen beispielhaft für Ypsomeds Innovationskraft und das Engagement für die Bedürfnisse von Patientinnen und Patienten. Beide Produkte machen die Selbstbehandlung einfacher, sicherer und nachhaltiger und leisten damit einen wichtigen Beitrag zu einer modernen, vernetzten und umweltbewussten Gesundheitsversorgung.

Ypsomed arbeitet mit Pharma- und Biotechunternehmen sowie mit Anbietern digitaler Therapiebegleitung zusammen, um diese Lösungen in klinische Studien und kommerzielle Anwendungen zu integrieren. Ziel ist es, die Zukunft der Selbstbehandlung aktiv mitzugestalten – benutzerorientiert, datenbasiert und verantwortungsvoll.

SmartPilot dient der Erfassung und Aufzeichnung von Injektionsdaten kompatibler Autoinjektoren und bietet Anwenderinnen und Anwendern visuelles und akustisches Feedback während des gesamten Injektionsprozesses. Das Gerät ist nicht zur Behandlung, Vorbeugung, Heilung oder Diagnose von Krankheiten bestimmt. Auch wenn SmartPilot die Anwendungserfahrung verbessern kann, liegt die therapeutische Wirkung ausschliesslich beim verabreichten Medikament unter Aufsicht einer qualifizierten medizinischen Fachperson. Bei Fragen zu SmartPilot, Ihrer Behandlung oder Ihrer Erkrankung wenden Sie sich bitte an Ihre medizinische Fachperson.

Ypsomed ist auf Kurs bezüglich des Umsatzes und der Profitabilität

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2025/26 haben wir einen konsolidierten Umsatz von CHF 362.7 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 324.0 Mio.). Der konsolidierte Umsatz setzt sich folgendermassen zusammen:

- Der Umsatz aus dem fortgeführten Kerngeschäft (Segment Delivery Systems) betrug CHF 266.6 Mio. (Vorjahr: CHF 220.3 Mio.).
- Der Umsatz aus dem im Juli 2025 verkauften Insulinpumpengeschäft betrug CHF 74.7 Mio. (Vorjahr: CHF 82.3 Mio.).
- Der Umsatz aus den übrigen (nicht fortgeführten) Geschäftsbereichen betrug CHF 37.2 (Vorjahr: CHF 22.9).
- Die Umsätze zwischen den Segmenten betrugen CHF 15.8 Mio. (Vorjahr: CHF 1.5 Mio.).

Ypsomed Delivery Systems wächst um mehr als 20 %

Der fortgeführte Geschäftsbereich besteht aus dem Segment Ypsomed Delivery Systems und beinhaltet das Pen- und Autoinjektorengeschäft. Im ersten Halbjahr 2025/26 ist dieser Geschäftsbereich um 21.0 % bzw. CHF 46.3 Mio. gewachsen. Der Umsatz beträgt für die Berichtsperiode CHF 266.6 Mio. (Vorjahr: CHF 220.3 Mio.).

- Der Haupttreiber des Wachstums waren die höheren kommerziellen Lieferungen bei den Autoinjektoren (46.2 %).
- Erfreulich ist auch das starke Wachstum im Projektgeschäft (Pens und Autoinjektoren) von 20.2 %. In der Berichtsperiode haben wir einen Umsatz von CHF 51.5 Mio. (Vorjahr: CHF 42.9 Mio.) mit Projekten erzielt. Diese Umsätze demonstrieren, dass Ypsomed eine gut gefüllte Projekt-Pipeline hat.

Verkauf Geschäftsbereich Diabetes Care

Das Insulinpumpengeschäft wurde per 31. Juli 2025 verkauft. In den Monaten April bis Juli wurde ein Umsatz von CHF 74.7 Mio. (Vorjahr: CHF 82.3 Mio.) verbucht. Hier gilt es zu beachten, dass der Vorjahresumsatz einen Zeitraum von sechs Monaten zeigt.

Übrige Geschäftsbereiche

Die übrigen Geschäftsbereiche beinhalten das Contract Manufacturing für das verkaufte Insulinpumpengeschäft (Herstellung von Infusions-Sets und Reservoirs), das Dreh- und Fräsgeschäft der Ypsotec und das auslaufende Pen-Nadeln- und Blutzuckermessgeräte-Geschäft. Diese nicht fortgeführten Bereiche haben einen Umsatz von CHF 37.2 Mio. (Vorjahr: CHF 22.9 Mio.) verbucht.

Deutlich über der 30 %-EBIT-Marge im Kerngeschäft

Das rapportierte konsolidierte EBIT betrug im ersten Halbjahr 2025/26 CHF 151.7 Mio. (Vorjahr: CHF 40.5 Mio.). Das EBIT der Gruppe setzt sich aus folgenden Elementen zusammen:

- Das Betriebsergebnis (EBIT) des weitergeführten Geschäftsbereichs Delivery Systems betrug CHF 86.5 Mio. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 32.4 %.
- Das Insulinpumpengeschäft (Segment Diabetes Care) machte in den Monaten April bis Juli (bis zum Closing) einen Verlust auf Stufe EBIT von CHF –5.2 Mio.
- Der Gewinn beim Segment Übrige von CHF 70.4 Mio. stammt hauptsächlich aus dem Verkauf des Insulinpumpengeschäftes. Der Verkauf führte zu einem einmaligen Gewinn auf Stufe EBIT von CHF 74.6 Mio. Der Restbetrag stammt aus dem Phase-out der Pen-Nadeln und Blutzuckermessgeräte, der Ypsotec sowie dem Contract Manufacturing für das Diabetes-Care-Geschäft.

Innovation als Treiber, um langfristige Wettbewerbsvorteile zu sichern

Ypsomed hat als Innovationsführerin weiterhin stark in Forschung und Entwicklung investiert, um auch in Zukunft mit innovativen Produkten eine Differenzierung zu erreichen. Der Aufwand für Forschung und Entwicklung (F&E) für das Delivery-Systems-Geschäft in der Erfolgsrechnung betrug CHF 15.7 Mio. (Vorjahr: konsolidiert CHF 15.4 Mio.), dies entspricht 5.9 % im Verhältnis zum Umsatz im Segment Delivery Systems. Addiert man die CHF 5.7 Mio. aktivierten Entwicklungskosten im Bereich Delivery Systems hinzu, erhält man die totalen F&E-Ausgaben von CHF 21.4 Mio. Dies ergibt eine totale Quote im Bereich F&E von 8.0 %.

Deutliche Reduktion der Verschuldung und hohe Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital betrug per 30. September 2025 CHF 807.2 Mio. (Vorjahr: CHF 679.7 Mio.), damit beträgt die Eigenkapitalquote 66.8 % (Vorjahr: 51.1 %). Die Nettofinanzverbindlichkeiten betrugen CHF 73.7 Mio. (Vorjahr: CHF 272.9 Mio.). Die Nettoschulden wurden aufgrund des Mittelzuflusses aus dem Verkauf des Insulinpumpengeschäftes von CHF 307.0 Mio. deutlich reduziert. Die potenziellen Zahlungen aus den Earn-outs werden in den nächstes drei Geschäftsjahren fällig. Neu liegt das Verhältnis von Nettoschulden zum EBITDA (aus fortgeführten Geschäftstätigkeiten) aus den letzten zwölf Monaten bei 0.3× (Vorjahr: 1.4×). Damit hat Ypsomed weiterhin eine sehr solide Bilanz und kann das anstehende organische Wachstum und den damit verbundenen Kapazitätsausbau aus eigener Kraft finanzieren.

Im Plan mit Wachstumsinvestitionen zum Kapazitätsausbau

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit war mit CHF 157.5 Mio. (Vorjahr: CHF –129.1 Mio.) aufgrund des Verkaufs des Insulinpumpengeschäfts netto positiv im ersten Halbjahr 2025/26. Der Verkauf des Insulinpumpengeschäfts führte zu einem Mittelzufluss im ersten Halbjahr von CHF 307.0 Mio. Im Kerngeschäft ist Ypsomed weiterhin auf Kurs mit dem Kapazitätsausbau und dem damit zusammenhängenden Investitionsprogramm. Die Investitionen in Sachanlagen betrugen CHF 126.3 Mio. (Vorjahr: CHF 98.5 Mio.). Der Hauptinvestitionstreiber war der Kapazitätsausbau in Schwerin (Deutschland). Daneben wurde aber auch in der Schweiz (Solothurn und Burgdorf) und in Changzhou (China) investiert. Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von CHF 20.1 Mio. (Vorjahr: CHF 39.4 Mio.) flossen in die Weiterentwicklung von Plattformen für Pen- und Autoinjektorsysteme und in Entwicklungen im Bereich Digital Health. Hier gilt es zu beachten, dass auch die Investitionen für das deutlich F&E-intensivere Diabetes-Care-Geschäft noch enthalten sind.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	01. April 2025 – 30. Sept. 2025	in %	01. April 2024 – 30. Sept. 2024[1]	in %
Nettoerlös aus Lieferungen und Leistungen	2	**362 688**	**100.0 %**	324 005	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen[1]	5	**–212 490**	**–58.6 %**	–191 199	–59.0 %
Bruttoergebnis		**150 199**	**41.4 %**	132 806	41.0 %
Forschungs- und Entwicklungsaufwand[1]	5	**–18 883**	**–5.2 %**	–15 380	–4.7 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		**–36 138**	**–10.0 %**	–44 147	–13.6 %
Verwaltungsaufwand		**–20 132**	**–5.6 %**	–15 108	–4.7 %
Andere betriebliche Erträge	3	**76 929**	**21.2 %**	983	0.3 %
Andere betriebliche Aufwendungen	4	**–290**	**–0.1 %**	–18 646	–5.8 %
Betriebsergebnis	2	**151 685**	**41.8 %**	40 509	12.5 %
Finanzertrag	6	**3 636**	**1.0 %**	2 132	0.7 %
Finanzaufwand	6	**–8 059**	**–2.2 %**	–6 344	–2.0 %
Ergebnis vor Ertragssteuern		**147 261**	**40.6 %**	36 297	11.2 %
Ertragssteuern		**–8 167**	**–2.3 %**	–3 696	–1.1 %
Reingewinn		**139 094**	**38.4 %**	32 600	10.1 %
Gewinn pro Aktie (verwässert) in CHF	7	**10.19**		2.39	
Gewinn pro Aktie (unverwässert) in CHF	7	**10.19**		2.39	

1 Die Erfolgsrechnung vom Vorjahr wurde teilweise restated. Siehe dazu Anhang 5.

Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	**30. Sept. 2025**	**in %**	31. März 2025	in %
Flüssige Mittel		**36301**	**3.0%**	36495	2.7%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		**142067**	**11.8%**	173901	13.1%
Übrige kurzfristige Forderungen		**34477**	**2.9%**	34524	2.6%
Aktive Rechnungsabgrenzungen		**10359**	**0.9%**	29580	2.2%
Laufende Ertragssteuerguthaben		**0**	**0.0%**	123	0.0%
Vorräte		**69394**	**5.7%**	85755	6.4%
Kundenanlagen		**77387**	**6.4%**	66571	5.0%
Total kurzfristige Aktiven		**369986**	**30.6%**	426948	32.1%
Langfristige Forderungen	3/4	**47000**	**3.9%**	2000	0.2%
Finanzanlagen		**2569**	**0.2%**	2708	0.2%
Latente Ertragssteuerguthaben		**19394**	**1.6%**	30195	2.3%
Sachanlagen		**614518**	**50.8%**	558068	41.9%
Immaterielle Vermögenswerte		**155213**	**12.8%**	310422	23.3%
Total langfristige Aktiven		**838693**	**69.4%**	903392	67.9%
Total Aktiven		**1208679**	**100.0%**	1330341	100.0%

Passiven	Anhang	**30. Sept. 2025**	**in %**	31. März 2025	in %
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9	**10000**	**0.8%**	267000	20.1%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		**22922**	**1.9%**	37368	2.8%
Anzahlungen von Kunden		**125535**	**10.4%**	83091	6.2%
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		**20327**	**1.7%**	20993	1.6%
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		**7020**	**0.6%**	11453	0.9%
Passive Rechnungsabgrenzungen		**63210**	**5.2%**	71384	5.4%
Kurzfristige Rückstellungen		**2662**	**0.2%**	4897	0.4%
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		**251676**	**20.8%**	496186	37.3%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	9	**100000**	**8.3%**	100000	7.5%
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		**45160**	**3.7%**	43957	3.3%
Langfristige Rückstellungen		**4654**	**0.4%**	10511	0.8%
Total langfristige Verbindlichkeiten		**149814**	**12.4%**	154468	11.6%
Aktienkapital		**193144**	**16.0%**	193144	14.5%
Kapitalreserven	8	**169788**	**14.0%**	184671	13.9%
Eigene Aktien		**–1451**	**–0.1%**	–1418	–0.1%
Umrechnungsdifferenzen		**–36305**	**–3.0%**	–39095	–2.9%
Verrechneter Goodwill		**–288007**	**–23.8%**	–303552	–22.8%
Gewinnreserven	8	**770019**	**63.7%**	645935	48.6%
Total Eigenkapital		**807188**	**66.8%**	679687	51.1%
Total Passiven		**1208679**	**100.0%**	1330341	100.0%

Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	01. April 2025 – 30. Sept. 2025	01. April 2024 – 30. Sept. 2024
Reingewinn		**139 094**	32 600
Abschreibungen des Anlagevermögens		**37 216**	37 254
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		**1 818**	–853
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen / Erträge		**19 923**	1 576
Erfolg aus Veräusserung von Anlagevermögen inkl. Beteiligungen und Wertschriften	3/4	**–51 160**	18 056
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		**–10 999**	–2 981
Zunahme (–)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungen		**1 224**	–340
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Vorräte		**–16 243**	–9 602
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		**–11 267**	–17 782
Zunahme (+)/Abnahme (–) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		**3 565**	560
Zunahme (+)/Abnahme (–) der Anzahlungen von Kunden		**42 444**	–6 933
Zunahme (+)/Abnahme (–) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		**18 506**	16 679
Zunahme (+)/Abnahme (–) der langfristigen Forderungen		**–45 000**	–2 000
Zunahme (+)/Abnahme (–) der übrigen langfristigen Verbindlichkeiten		**1 260**	661
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		**130 379**	66 896
Erwerb von Sachanlagen		**–126 316**	–98 538
Veräusserung von Sachanlagen		**200**	21
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		**–20 096**	–39 416
Devestition Geschäftsbereich / Beteiligungen abzüglich veräusserter flüssiger Mittel	3/4	**306 985**	8 227
Zunahme Aktivdarlehen	3	**–3 300**	0
Erhaltene staatliche Zuschüsse		**14**	634
Cashflow aus Investitionstätigkeit		**157 487**	–129 073
Free Cashflow[1]		**287 866**	–62 176
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		**0**	74 000
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		**–257 000**	–5 000
Kauf eigener Aktien		**–340**	–158
Dividende aus Kapital- und Gewinnreserven	8	**–30 021**	–27 300
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		**–287 361**	41 542
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		**–698**	–1 068
Total Cashflow		**–193**	–21 702
Bestand flüssige Mittel am 01. April		**36 495**	74 017
Bestand flüssige Mittel am 30. September		**36 301**	52 314
Zunahme (+)/Abnahme (–) flüssige Mittel		**–193**	–21 702

1 Beinhaltet den Cashflow aus Geschäftstätigkeit sowie den Cashflow aus Investitionstätigkeit (siehe auch "Alternative Performancekennzahlen").

Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	Aktien-kapital	Kapital-reserven	Eigene Aktien	Umrechnungs-differenzen	Verrechneter Goodwill	Gewinn-reserven	Total
Stand 01. April 2024		193 144	197 774	0	–31 477	–313 788	572 081	617 736
Erfolgswirksame Erfassung infolge Veräusserung [1]	4				–279	10 236		9 957
Gewinn des Geschäftshalbjahres							32 600	32 600
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen	8		–13 650					–13 650
Ausschüttung Dividende aus Gewinnreserven	8						–13 650	–13 650
Kauf eigener Aktien				–158				–158
Aktienbasierte Vergütung			225					225
Umrechnungsdifferenzen					–11 196			–11 196
Stand 30. September 2024		193 144	184 350	–158	–42 951	–303 552	591 031	621 865

	Anhang	Aktien-kapital	Kapital-reserven	Eigene Aktien	Umrechnungs-differenzen	Verrechneter Goodwill	Gewinn-reserven	Total
Stand 01. April 2025		**193 144**	**184 671**	**–1 418**	**–39 095**	**–303 552**	**645 935**	**679 687**
Erfolgswirksame Erfassung infolge Veräusserung [2]	3				**11 354**	**15 545**		**26 898**
Gewinn des Geschäftshalbjahres							**139 094**	**139 094**
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen	8		**–15 010**					**–15 010**
Ausschüttung Dividende aus Gewinnreserven	8						**–15 010**	**–15 010**
Kauf eigener Aktien				**–340**				**–340**
Aktienbasierte Vergütung			**127**	**306**				**433**
Umrechnungsdifferenzen					**–8 564**			**–8 564**
Stand 30. September 2025		**193 144**	**169 788**	**–1 451**	**–36 305**	**–288 007**	**770 019**	**807 188**

1 Verkauf Geschäftsbereich Pen-Nadeln und Blutzuckermessgeräte (siehe Anhang 4).
2 Verkauf des Geschäftsbereichs Diabetes Care (siehe Anhang 3).

Alternative Performancekennzahlen

Ypsomed ergänzt ihre Berichterstattung nach SWISS GAAP FER mit Finanzkennzahlen, die nicht in SWISS GAAP FER definiert sind.

Ypsomed definiert das EBITDA als Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte und das EBIT als Betriebsergebnis. Ypsomed ist überzeugt, dass EBIT und EBITDA wichtige finanzielle Kennzahlen sind, um die Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen, die unterschiedliche Kapital- oder Rechtsstrukturen und damit auch unterschiedliche Zins- und Steuerraten aufweisen, sowie mit Unternehmen, bei denen Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten unterschiedlich anfallen, zu ermöglichen.

Der ROCE (Rendite des eingesetzten Kapitals) misst die Rentabilität und Effizienz, mit der das eingesetzte Kapital genutzt wird. Er wird berechnet als das durchschnittlich in den letzten zwölf Monaten erwirtschaftete Betriebsergebnis (EBIT) im Verhältnis zum durchschnittlich in den letzten zwölf Monaten eingesetzten Kapital (Nettoumlaufvermögen, Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte).

Die Nettofinanzverbindlichkeiten stellen die Summe der verzinslichen Finanzverbindlichkeiten abzüglich der flüssigen Mittel dar.

Der Free Cashflow stellt die Summe der Zahlungsströme aus operativer Geschäftstätigkeit und Investitionstätigkeit dar. Er zeigt, in welchem Umfang Ypsomed in der Lage ist, laufende Investitionen aus eigenen Mitteln zu finanzieren, und verdeutlicht damit die finanzielle Selbstfinanzierungskraft des Unternehmens.

in Tausend CHF	**01. April 2025 – 30. Sept. 2025**	01. April 2024 – 30. Sept. 2024
Betriebsergebnis	**151 685**	40 509
EBIT	**151 685**	40 509
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen	**25 343**	23 197
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten	**11 873**	14 057
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)	**188 900**	77 763
ROCE (Rendite des eingesetzten Kapitals)	**24 %**	10 %
Nettofinanzverbindlichkeiten	**73 699**	272 876
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	**130 379**	66 896
Cashflow aus Investitionstätigkeit	**157 487**	–129 073
Free Cashflow	**287 866**	–62 176

Anhang zur konsolidierten Halbjahresrechnung

Werte in Tausend CHF, wenn nicht anders angegeben.

1. Grundsätze der Rechnungslegung

Grundlagen

Die vorliegende konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst den nicht geprüften konsolidierten Halbjahresabschluss der Ypsomed Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften für die am 30. September 2025 endende Berichtsperiode. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 31 "Zwischenberichterstattung" erstellt. Die zur Erstellung der Halbjahresrechnung angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit den Rechnungslegungsgrundsätzen überein, die auch der konsolidierten Jahresrechnung per 31. März 2025 zugrunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 11. November 2025 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

Die Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung setzt voraus, dass das Management bestimmte Schätzungen vornimmt und Annahmen trifft, die Auswirkungen auf die zum Stichtag bilanzierten Aktiven und Passiven und die im Berichtszeitraum ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen haben. Diese Schätzungen und Annahmen basieren auf Zukunftserwartungen und gelten zum Zeitpunkt der Erstellung der Halbjahresrechnung als angemessen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

2. Segmentinformationen

Ypsomed legt die Umsätze aus Sicht der Vertriebsstrukturen offen nach Ypsomed Delivery Systems (YDS: Injektionssysteme) und Ypsomed Diabetes Care (YDC: Insulinpumpen, Infusionssets und weiteres Zubehör). Über den Bereich YDS beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Es handelt sich dabei um ein B2B-Geschäft, das direkt vom Hauptsitz in Burgdorf aus gesteuert wird. Im Bereich YDC wurden bis zum Verkauf des Geschäftsbereichs Diabetes Care am 31. Juli 2025 (siehe Anhang 3) die Produkte über Ypsomeds Tochtergesellschaften und Distributoren an Krankenhäuser, Ärztinnen und Ärzte, Apotheken sowie Patientinnen und Patienten direkt vertrieben. In der aktuellen Berichtsperiode wurden die interne Organisation und die Zusammenstellung der Segmente geändert, wodurch auch die Segmentinformationen angepasst wurden. Der Bereich Übrige beinhaltet neben der Ypsotec neu zusätzlich Umsätze aus den Bereichen Pen-Nadeln, Blutzuckermessgeräte (BMG) sowie Contract Manufacturing Infusion (Diabetes-Care-Produkte), die zuvor dem Bereich Ypsomed Diabetes Care zugeordnet waren. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst, um die Vergleichbarkeit sicherzustellen.

Infolge der Anpassung der Organisationsstruktur und der damit verbundenen neuen internen Steuerung werden ab der aktuellen Berichtsperiode die Betriebsergebnisse pro Segment offengelegt. Eine rückwirkende Umsetzung dieser Änderung auf die Erfolgsrechnung war nicht möglich. Aus diesem Grund konnten für die Vorjahreswerte keine detaillierten Segmentergebnisse offengelegt werden.

Halbjahr 2024/25	Ypsomed Delivery Systems	Ypsomed Diabetes Care[1]	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	220312	82274	21419		324005
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			1471	–1471	0
Total Nettoerlös	220312	82274	22891	–1471	324005
Betriebsergebnis					40509
EBIT-Marge					12.5 %
Investitionen					131828
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					–37254

Halbjahr 2025/26	Ypsomed Delivery Systems	Ypsomed Diabetes Care[1]	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	**265827**	**74668**	**22193**		**362688**
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen	**797**		**14993**	**–15789**	**0**
Total Nettoerlös	**266624**	**74668**	**37186**	**–15789**	**362688**
Total Betriebsergebnis	**86492**	**–5240**	**70432**	**0**	**151685**
EBIT-Marge					**41.8 %**
Investitionen					**142748**
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					**–37216**

1 Im Geschäftsjahr 2025/26: Verkauf des Geschäftsbereichs Diabetes Care (siehe Anhang 3).

3. Verkauf Geschäftsbereich Diabetes Care

Der Geschäftsbereich Diabetes Care (Ypsomed Diabetes Care AG inkl. Tochtergesellschaften) wurde per 31. Juli 2025 (Closing) an die TecMed AG, Burgdorf, verkauft. Die TecMed AG steht unter der Kontrolle von Willy Michel, dem Mehrheitsaktionär der Ypsomed Holding AG; die Transaktion stellt daher eine Transaktion mit Nahestehenden dar. Im Rahmen des Verkaufsprozesses erfolgte eine Bewertung des Geschäftsbereichs Ypsomed Diabetes Care durch unabhängige Dritte.

Nebst dem vereinbarten fixen Kaufpreis, der Ypsomed nach der Unterzeichnung bereits zugeflossen ist, ist auch eine variable Kaufpreiskomponente (Earn-out) vereinbart worden. Dieses Earn-out ist abhängig von der Erreichung zukünftiger Umsatzziele und kann zwischen CHF 0 und 90 Mio. liegen. Auf Basis einer vorsichtig realistischen Schätzung bezüglich dieses potenziellen Mittelzuflusses wurde eine langfristige Forderung von CHF 45 Mio. eingebucht. Diese Schätzung wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und im Falle einer notwendigen Anpassung über die anderen betrieblichen Erträge korrigiert. Die Auszahlung der variablen Kaufpreiskomponente erfolgt jeweils im zweiten Halbjahr bis zum Geschäftsjahr 2028/29 in drei Raten, erstmals im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026/27.

Das von der Ypsomed Holding AG an die Ypsomed Diabetes Care AG gewährte Darlehen in der Höhe von CHF 216 Mio. wurde per 30. September 2025 durch die TecMed AG abgelöst.

Per Verkaufsdatum wurde der mit dem Eigenkapital verrechnete Goodwill in der Höhe von CHF 15.5 Mio. sowie kumulative Umrechnungsdifferenzen in der Höhe von CHF 11.4 Mio. rezykliert, was den Veräusserungserfolg entsprechend negativ beeinflusste. Ebenfalls im Veräusserungserfolg sind Transaktionskosten verbucht, die im Geschäftsjahr 2025/26 im Rahmen des Veräusserungsprozesses anfielen.

Während einer Übergangsphase produziert Ypsomed als Auftragsherstellerin weiterhin bestimmte Diabetes-Care-Produkte und erbringt Support-Dienstleistungen. Diese Übergangsphase ist in einem entsprechenden Transitional Services Agreement (TSA) geregelt. In diesem Zusammenhang wurden seit dem Closing Umsätze von CHF 10.4 Mio. realisiert.

Nettoerlös und Betriebsergebnis	**Halbjahr 2025/26**	Halbjahr 2024/25
Nettoerlös	**74 668**	82 274
Betriebsergebnis	**–5 240**	–12 372

Veräusserte Aktiven und Passiven	**Halbjahr 2025/26**
Flüssige Mittel	**23 347**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**41 871**
Vorräte	**31 926**
Übrige kurzfristige Aktiven	**17 692**
Sachanlagen	**30 906**
Immaterielle Anlagen	**163 790**
Übrige langfristige Aktiven	**10 315**
Total veräusserte Aktiven	**319 848**
Kurzfristiges Fremdkapital	**48 077**
Langfristiges Fremdkapital	**6 604**
Total veräusserte Passiven	**54 681**

Nettozufluss von Zahlungsmitteln	**Halbjahr 2025/26**
Erhaltene Gegenleistungen in Form von Zahlungsmitteln	**114 393**
Veräusserte flüssige Mittel	**–23 347**
Total Nettozufluss von Zahlungsmitteln	**91 046**
Ablösung Darlehen Ypsomed Diabetes Care AG	**215 939**
Total Zufluss	**306 985**

Andere betriebliche Erträge	**Halbjahr 2025/26**
Veräusserungserfolg vor Goodwill Recycling	**90 125**
Goodwill Recycling	**–15 545**
Total Veräusserungserfolg	**74 580**
Andere betriebliche Erträge	**2 349**
Total andere betriebliche Erträge	**76 929**

4. Verkauf Geschäftsbereich Pen-Nadeln und Blutzuckermessgeräte

Der Geschäftsbereich Pen-Nadeln und Blutzuckermessgeräte (BGM) wurde per 31. Juli 2024 (Closing) an die italienische Medical Technology and Devices S.p.A. (MTD) verkauft.

Nebst dem vereinbarten fixen Kaufpreis, der Ypsomed nach der Unterzeichnung bereits zugeflossen ist, sind auch zwei variable Kaufpreiskomponenten (Earn-outs) vereinbart worden. Diese Earn-outs sind abhängig von der Erreichung zukünftiger Umsatzziele und können zwischen CHF 0 und 10 Mio. liegen. Auf Basis einer vorsichtig realistischen Schätzung bezüglich dieses potenziellen Mittelzuflusses wurde eine langfristige Forderung von CHF 2 Mio. eingebucht. Diese Schätzung wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft und im Falle einer notwendigen Anpassung über die anderen betrieblichen Aufwendungen korrigiert. Die Auszahlung der variablen Kaufpreiskomponenten erfolgt im ersten Halbjahr 2027.

Im Veräusserungserfolg sind zudem die Kosten der Transaktion (insbesondere Rechts- und Beratungskosten) sowie mit der Transaktion in Zusammenhang stehende Wertberichtigungen und Rückstellungen enthalten. Letztere werden zu jedem Bilanzstichtag neu beurteilt und im Falle einer notwendigen Anpassung ebenfalls über die anderen betrieblichen Aufwendungen korrigiert.

Per Verkaufsdatum wurde der mit dem Eigenkapital verrechnete Goodwill in der Höhe von CHF 10.2 Mio. rezykliert, was den Veräusserungserfolg entsprechend negativ beeinflusste.

Während einer Übergangsphase produziert Ypsomed als Auftragsherstellerin weiter Pen-Nadeln und erbringt für MTD weitere Dienstleistungen, um einen nahtlosen Transfer und einen reibungslosen Ablauf für die Kunden zu ermöglichen. Diese Übergangsphase ist in einem entsprechenden Transitional Manufacturing and Supply Agreement (TMSA) für die Auftragsherstellung sowie einem Transitional Services Agreement (TSA) für die Dienstleistungen geregelt.

Nettoerlös und Betriebsergebnis	Halbjahr 2024/25
Nettoerlös	15 860
Betriebsergebnis	–24 753

Veräusserte Aktiven und Passiven	Halbjahr 2024/25
Umlaufvermögen	1 393
Anlagevermögen	11 785
Fremdkapital	1 779

Nettozufluss von Zahlungsmitteln	Halbjahr 2024/25
Erhaltene Gegenleistungen in Form von Zahlungsmitteln	8 357
Veräusserte flüssige Mittel	–129
Total Nettozufluss von Zahlungsmitteln	8 227

Andere betriebliche Aufwendungen	Halbjahr 2024/25
Veräusserungserfolg vor Goodwill Recycling	–7 723
Goodwill Recycling	–10 236
Total Veräusserungserfolg	–17 959
Andere betriebliche Aufwendungen	–686
Total andere betriebliche Aufwendungen	–18 646

5. Restatement (Korrektur Ausweis Forschungs- und Entwicklungsaufwand)

Ypsomed hat entschieden, die Rechnungslegungsgrundsätze für den Forschungs- und Entwicklungsaufwand zu ändern. Forschungs- und Entwicklungsaufwand wird seit dem Geschäftsjahr 2024/25 in kundenspezifischen und kundenunspezifischen Aufwand aufgeteilt. Der kundenspezifische Aufwand fliesst in die Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen. Kundenunspezifischer Aufwand wird im Forschungs- und Entwicklungsaufwand unterhalb des Bruttoergebnisses ausgewiesen. Diese Änderung der Rechnungslegungsgrundsätze muss rückwirkend auf den 01. April 2023 angewendet werden und hat somit ein Restatement des vorherigen Halbjahres zur Folge.

Es handelt sich um eine reine Umgliederung in der Erfolgsrechnung. Die Bilanz, die Geldflussrechnung sowie der Eigenkapitalspiegel sind nicht betroffen. In der nachfolgenden Tabelle ist der Einfluss auf die betroffenen Positionen in der Erfolgsrechnung dargestellt.

Einfluss auf die Erfolgsrechnung	Bisheriger Ausweis		Korrektur		**Restated**
	Halbjahr 2024/25	in %		Halbjahr 2024/25	in %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen	–206 579	–63.8 %	15 380	–191 199	–59.0 %
Bruttoergebnis	117 426	36.2 %	15 380	132 806	41.0 %
Forschungs- und Entwicklungsaufwand	0	0.0 %	–15 380	–15 380	–4.7 %
Betriebsergebnis	40 509	12.5 %	0	40 509	12.5 %

6. Finanzerfolg

	Halbjahr 2025/26	Halbjahr 2024/25
Zinsertrag	**472**	30
Fremdwährungsgewinne	**3 164**	2 102
Total Finanzertrag	**3 636**	2 132
Zinsaufwendungen	**–2 212**	–3 319
Fremdwährungsverluste	**–5 679**	–2 836
Sonstige Finanzaufwendungen	**–168**	–188
Total Finanzaufwand	**–8 059**	–6 344

7. Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie wird mittels Division des Reingewinnes durch die monatlich gewichtete Anzahl der während der Periode ausstehenden Aktien ermittelt. Dabei wird von den ausgegebenen Aktien die durchschnittliche Anzahl der von den Konzerngesellschaften gehaltenen eigenen Aktien abgezogen.

Für den Verwaltungsrat, die Geschäftsleitung sowie weitere Führungspersonen existiert ein Long-Term Incentive Plan (LTIP), der zu einem potenziell – aber unwesentlichen – verwässernd wirkenden Effekt führen kann.

	Halbjahr 2025/26	Halbjahr 2024/25
Reingewinn in Tausend CHF	**139094**	32600
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	**13645997**	13649620
Gewinn pro Namenaktie (unverwässert) in CHF	**10.19**	2.39

Reingewinn in Tausend CHF	**139094**	32600
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	**13653542**	13654460
Potenziell verwässernd wirkender Effekt Long-term Incentive Plan	**7545**	4840
Gewinn pro Namenaktie (verwässert) in CHF	**10.19**	2.39

8. Auszahlung an Aktionäre

Per 08. Juli 2025 wurde eine Ausschüttung aus dem Gewinnvortrag von CHF 1.10 (Vorjahr: CHF 1.00) und eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen von CHF 1.10 (Vorjahr: CHF 1.00) je Aktie an die Aktionäre vorgenommen. Die Gesamtausschüttung betrug CHF 30.0 Mio. (Vorjahr: CHF 27.3 Mio.).

9. Finanzverbindlichkeiten

Per 30. September 2025 besteht bei den Festvorschüssen der Banken ein maximaler Kreditrahmen von CHF 450 Mio. (Vorjahr: CHF 370 Mio.). Die Festvorschüsse der Banken wurden der Ypsomed Holding AG und der Ypsomed AG mit einer Frist von bis zu zwölf Monaten gewährt. Per 30. September werden CHF 10 Mio. vom maximalen Kreditrahmen beansprucht. Im vorherigen Berichtsjahr wurde ein Schuldscheindarlehen in der Höhe von CHF 100 Mio. mit einer Laufzeit von 3 Jahren (CHF 95 Mio.) und 5 Jahren (CHF 5 Mio.) ausgegeben.

10. Aufzugebende Geschäftsbereiche

Im Februar 2025 hat der Verwaltungsrat der Ypsomed Holding AG beschlossen, den Geschäftsbereich Präzisionsteile aufzugeben und aus diesem Grund die Ypsotec AG zusammen mit ihrer Tochtergesellschaft Ypsotec s.r.o. zu verkaufen. Der Verkaufsprozess ist eingeleitet worden.

Nettoerlös und Betriebsergebnis	Halbjahr 2025/26	Halbjahr 2024/25
Nettoerlös	**6016**	5547
Betriebsergebnis	**–900**	–2233

11. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 10. Oktober 2025 hat Ypsomed bekannt gegeben, dass sie in Holly Springs in Wake County, North Carolina, einen ersten Produktionsstandort in den Vereinigten Staaten aufbauen wird.

Die Ypsotec AG inkl. ihrer Tochtergesellschaft Ypsotec s.r.o. wurde per 31. Oktober 2025 an die Callista Asset Management 32 GmbH verkauft. Der Nettoerlös sowie der Ergebnisbeitrag der aufzugebenden Geschäftsbereiche können im Anhang 10 entnommen werden. Es werden Nettoaktiven im Wert von ungefähr CHF 1.4 Mio. veräussert. Insgesamt erwartet Ypsomed einen Buchverlust aus dieser Transaktion in der Höhe von ungefähr CHF 12 Mio. Dieser Verkaufsverlust beinhaltet einen rezyklierbaren Goodwill in der Höhe von CHF 3 Mio.

Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionärinnen und Aktionären, potenziellen Investorinnen und Investoren, Finanzanalystinnen und Finanzanalysten, Medien, Kundinnen und Kunden und weiteren interessierten Personen eine offene, transparente und sich am Grundsatz der Gleichbehandlung orientierende Kommunikationspolitik. Die Gesellschaft bedient sich folgender Instrumente: jährliche Geschäftsberichte, Halbjahresberichte, der Präsentation des Jahresergebnisses für Medien und Finanzanalysten vor der Generalversammlung sowie Medienorientierungen und Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz für den Aktienkurs. Die Kommunikation mit Investoren nehmen der CEO und der CFO wahr.

Folgende Research-Banken decken die Entwicklung der Ypsomed Gruppe ab:

Bank of America, London: Julien Ouaddour
Barclays, London: Gaurav Jain
BNP PARIBAS, London: Odysseas Manesioti
KeyBanc, Cleveland: Paul Knight
Octavian AG, Zürich: Sandra Dietschy
ODDO BHF, Frankfurt: Stephan Wulf
Research Partners, Zürich: Urs Kunz
Stifel, London: Ed Hall
UBS, Zürich: Tanya Hansalik
Vontobel AG, Zürich: Sibylle Bischofberger Frick
Zürcher Kantonalbank, Zürich: Daniel Jelovcan

Auf unserer Website www.ypsomed.ch (unter Investoren) kann jede interessierte Person kostenlos und zeitnah potenziell kursrelevante Tatsachen abrufen (Pull-System). Weiter kann sich jede interessierte Person für die Zustellung von Unterlagen unter www.ypsomed.com/medienverteiler in einen E-Mail-Verteiler eintragen lassen (Push-System). Offizielles Publikationsorgan der Ypsomed Holding AG ist das Schweizerische Handelsamtsblatt (SHAB). Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz für den Aktienkurs ergehen in der Regel nach Handelsschluss. Solche Publikationen werden vorab an die SIX Swiss Exchange Regulation gemeldet und danach zeitgleich zur Aufschaltung auf der oben erwähnten Website mehreren nationalen Tageszeitungen, elektronischen Informationssystemen sowie den im entsprechenden E-Mail-Verteiler eingetragenen Personen zugestellt.

Aktienhandel

Die Namenaktien der Ypsomed Holding AG werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

Tickersymbole:
YPSN (Telekurs)
YPSN.S (Reuters)
YPSN SW (Bloomberg)
Valorennummer: 1939 699
ISIN: CH 001 939 699 0

Wichtige Termine

20. Mai 2026: Publikation Geschäftsbericht sowie Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2025/26, Zürich

01. Juli 2026: Generalversammlung

Kontakt

Ypsomed Holding AG
Brunnmattstrasse 6
Postfach
3401 Burgdorf

Sam Ghezelbash
Head of Investor Relations and M&A
sam.ghezelbash@ypsomed.com
Telefon +41 76 228 51 45

Ypsomed Holding AG
Brunnmattstrasse 6
Postfach
3401 Burgdorf
Schweiz

Telefon +41 34 424 41 11
Fax +41 34 424 41 22

www.ypsomed.com
info@ypsomed.com