



LAGEBERICHT

2025



Aufgrund unseres Online-only-Ansatzes wurde das vorliegende PDF aus der Online-Version automatisch generiert und ist nicht Layout-optimiert; es dient primär zu Archivierungszwecken.

datwyler.com/de/media/reporting/annual-report/2025

Inhaltsverzeichnis

1 Lagebericht

- 1.1 Brief an die Aktionäre
- 1.2 Division Healthcare
- 1.3 Division Industrial

2 Nachhaltigkeitsbericht

- 2.1 Einführung und Berichtsumfang
- 2.2 Integration von Nachhaltigkeit bei Dätwyler
- 2.3 ESG (Environment, Social, Governance)-Strategie
- 2.4 Berichterstattung zu Umweltthemen
- 2.5 Berichterstattung zu sozialen Themen
- 2.6 Berichterstattung zu Unternehmensführungs-Themen
- 2.7 Regulatorien, Standards und Frameworks
- 2.8 Anhang

3 Corporate-Governance-Bericht

- 3.1 Konzernstruktur und Aktionariat
- 3.2 Kapitalstruktur
- 3.3 Interne Organisation
- 3.4 Risikomanagement und Compliance
- 3.5 Verwaltungsrat und Konzernleitung
- 3.6 Vergütungen, Beteiligungen und Darlehen
- 3.7 Mitwirkungsrecht der Aktionäre
- 3.8 Revisionsstelle
- 3.9 Informationspolitik

4 Vergütungsbericht

- 4.1 Governance-Rahmen zur Vergütung
- 4.2 Struktur der Vergütung des Verwaltungsrats
- 4.3 Struktur der Vergütung der Konzernleitung
- 4.4 Vergütungen im Berichtsjahr 2025
- 4.5 Bericht der Revisionsstelle

5 Finanzbericht

- 5.1 Kennzahlen
- 5.2 Investoren-Informationen
- 5.3 Konzernrechnung
- 5.4 Jahresrechnung der Dätwyler Holding AG

Medien und Downloads

Dätwyler mit gestärkter Profitabilität und guter Healthcare-Dynamik

Im Geschäftsjahr 2025 erzielte Dätwyler einen Umsatz von CHF 1'100.5 Mio. Bereinigt um negative Währungseffekte von -3.7% wuchs das Unternehmen organisch um 3.1%. Aufgrund dieser Währungseffekte lag der ausgewiesene Umsatz insgesamt um 0.6% unter dem Vorjahreswert. Die Division Healthcare entwickelte sich dynamisch und das Transformationsprogramm «ForwardNow» trug bereits zur nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität bei. Die EBIT-Marge konnte deutlich auf 12.4% gesteigert werden. Mit der angekündigten Mehrheitsbeteiligung an Capsul'in schärft Dätwyler zudem seine Positionierung im attraktiven Food & Beverage-Geschäft. Auf Grundlage eines stabilen Free Cashflows wird in der Generalversammlung eine unveränderte Bardividende von CHF 3.20 pro Inhaberaktie vorgeschlagen. Dätwyler bestätigt die Mittelfristziele und blickt zuversichtlich auf eine schrittweise Steigerung von Umsatz und Profitabilität.



1'100.5 Mio.
Nettoumsatz



12.4 %
EBIT-Marge



136.6 Mio.
Betriebsergebnis (EBIT)



780.0 Mio.
Ø eingesetztes Kapital



17.5 %
ROCE



52.7 Mio.
Investitionen



7'633

Personaleinheiten

1 Lagebericht

1.1 Brief an die Aktionäre

Hinweis: Alle erwähnten Gewinnzahlen aus dem Vorjahr sind um die Einmalkosten aus dem Transformationsprogramm «ForwardNow» bereinigt.

Wichtige operative Fortschritte und starkes Wachstum im Healthcare-Geschäft

Dätwyler erzielte im Berichtsjahr 2025 entscheidende Fortschritte und richtet das Unternehmen konsequent auf profitables Wachstum aus. Der Umsatz wuchs währungsbereinigt um 3.1% auf CHF 1'100.5 Mio. (Vorjahr CHF 1'107.7 Mio.), getragen von einer dynamischen Entwicklung in der Division Healthcare. Die starke Aufwertung des Schweizer Frankens wirkte sich mit CHF 41.2 Mio. (-3.7%) negativ auf den ausgewiesenen Umsatz aus. Dank des globalen Produktionsnetzwerkes mit Standorten in den wichtigsten Wirtschaftsregionen konnte Dätwyler die negativen Effekte von Handels- und Zollkonflikten operativ weitgehend ausgleichen. Durch den Gewinn von Neugeschäft in allen Endmärkten stärkte das Unternehmen die Entwicklungs- und Auftragsbasis für die Zukunft.

1'100.5

Mio.

CHF

Umsatz

Die Division Healthcare zeigte eine gute Dynamik und steigerte ihren Ergebnisbeitrag überproportional. Eine Normalisierung der Kundenabrufe im Laufe des ersten Quartals und erfolgreiche Produktionsanläufe neuer Produkte führten im Berichtsjahr zu einem währungsbereinigten Wachstum von 8.1% und zu einer Steigerung der EBIT-Marge auf 17.1%. Auch die Wertigkeit der Entwicklungsprojekte konnte im Sinne eines High Value Offering ausgebaut werden, sodass der Anteil margenstarker Produkte und Lösungen inzwischen rund 70% erreicht und so die langfristigen Wachstums- und Ertragsaussichten des Healthcare-Geschäfts nachhaltig stärkt.

In der Division Industrial blieb der Umsatz währungsbereinigt stabil, getragen von gutem Wachstum im Kapselgeschäft mit weiterem Kapazitätsausbau sowie von einer positiven Entwicklung im Automobilmarkt in China. Gleichzeitig steigerte die Division ihre Profitabilität auf 8.9% (Vorjahr bereinigt 8.5%) und stellte sich durch den Gewinn strategischer Neuprojekte trotz anspruchsvoller Marktbedingungen in Europa und den USA gezielt für zukünftiges Wachstum auf.

EBIT-Steigerung durch Healthcare-Skaleneffekte und «ForwardNow»-Initiativen

12.4%

EBIT-Marge

Dätwyler steigerte das Betriebsergebnis (EBIT) im Berichtsjahr trotz negativer Währungseinflüsse um 15.7% auf CHF 136.6 Mio. (Vorjahr bereinigt CHF 118.1 Mio.) und erhöhte die EBIT-Marge deutlich auf 12.4% (Vorjahr bereinigt 10.7%). Die verbesserte Profitabilität resultierte aus Skaleneffekten im Healthcare-Geschäft und einem verbesserten Produktmix. Zusätzlich trug die konsequente Umsetzung der «ForwardNow»-Initiativen mit Kostenreduktionen, Effizienzgewinnen und nachhaltigen Ergebnisbeiträgen aus der Neuausrichtung des Produktportfolios dazu bei.

Das Nettoergebnis im Berichtsjahr stieg auf CHF 80.8 Mio. (Vorjahr bereinigt CHF 69.0 Mio.), das Ergebnis je Aktie auf CHF 4.75 (Vorjahr bereinigt CHF 4.06).

Solider Cashflow ermöglicht stabile Dividendenausschüttung

Das Wachstum in der Division Healthcare ging mit einem erhöhten Kapitalbedarf im operativen Geschäft (Working Capital) einher und spiegelt die Ausweitung der Geschäftstätigkeit wider. Der Mittelzufluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit (operativer Cashflow) belief sich in diesem Zusammenhang auf CHF 173.8 Mio. (Vorjahr CHF 171.7 Mio.). Die Investitionstätigkeit stieg auf CHF 52.1 Mio., lag aber weiterhin unter dem langjährigen Durchschnitt.

Der Free Cashflow erreichte mit CHF 129.4 Mio. (Vorjahr CHF 127.9 Mio.) erneut ein solides Niveau. Dies ermöglichte eine weitere Stärkung der Bilanz und eine Reduktion des Nettoverschuldungsgrads (Nettoschulden/EBITDA) auf 1.8 (Vorjahr bereinigt CHF 2.2). Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung daher eine unveränderte Bardividende von CHF 3.20 pro Inhaberaktie sowie CHF 0.64 pro Namenaktie.

CHF 3.20

Bardividende pro Inhaberaktie

beantragt

Dätwyler mit geschärfter Wachstumsstrategie

Dätwyler nutzte das Berichtsjahr, um die Wachstumsstrategie weiterzuentwickeln und den Fokus gezielt auf hochwertige Komponenten und verstärkt auf Marktsegmente mit langfristigen Wachstumstrends, hohem Differenzierungspotenzial und nachhaltigen Eintrittsbarrieren zu legen. Zentrale Pfeiler bleiben die ausgeprägte Materialexpertise, kundenorientiertes Lösungsdesign und die effiziente Industrialisierung von Produkten. Durch die gezielte Kombination dieser Kernkompetenzen schafft Dätwyler für seine Kunden den entscheidenden Mehrwert – von der Materialentwicklung über die gemeinsame Lösungsfindung bis hin zur Industrialisierung in globalen, kundennahen Technologie- und Produktionsnetzwerken.

Ende 2024 hat Dätwyler das Transformationsprogramm «ForwardNow» lanciert, mit dem Ziel, die operative Leistungsfähigkeit nachhaltig zu stärken und profitables Wachstum zu ermöglichen. «ForwardNow» verläuft planmässig, sodass die angestrebten Ergebnisbeiträge weiterhin realistisch sind. Die Umsetzung in den vier definierten Handlungsfeldern – Optimierung des Produktionsnetzwerks, Stärkung der kommerziellen Exzellenz, Fokussierung des Produktportfolios sowie Einführung eines Zielbetriebsmodells – zeigt bereits erste Wirkung. Eine fokussierte und disziplinierte Kapitalallokation stellt sicher, dass Investitionen ausgewogen auf Margenpotenzial, Zyklizität und den Investitionsbedarf der jeweiligen Geschäftsmodelle in den Zielmärkten ausgerichtet werden.



Mit der angekündigten Mehrheitsbeteiligung an Capsul'in stärkt Dätwyler das Geschäft im Bereich Food & Beverage gezielt weiter. Die langjährige Zusammenarbeit sowie die komplementären Kompetenzen beider Unternehmen vertiefen insbesondere das Lösungsdesign und die Applikationsentwicklung im Bereich Aluminium. Die Transaktion ergänzt damit das bestehende Know-how von Dätwyler konsequent und festigt die Position im strukturell wachsenden Marktsegment für Nespresso-kompatible Aluminiumkapseln.

 [Erfahren Sie mehr zur Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an Capsul'in](#)

Darüber hinaus verbesserte Dätwyler auch die operative Effizienz im Ressourcen- und Materialeinsatz weiter. Insbesondere konnten die Treibhausgasemissionen (Scope 1 und 2) gegenüber dem Basisjahr 2023 um 52.1% reduziert werden. Auch die Elastomerabfälle als wichtigste Abfallkategorie wurden gegenüber dem Vorjahr um 2.2% verringert. Die im Rahmen der Science Based Targets Initiative (SBTi) definierten kurzfristigen Reduktionsziele wurden erfolgreich validiert. Die Nachhaltigkeitsleistung wurde zudem von EcoVadis erneut mit dem Platin-Standard bewertet.



Zuversichtlicher Blick auf kontinuierliche Ergebnis- und Wertsteigerung

Dank nachhaltiger Verbesserungen aus «ForwardNow», gezielter Investitionen in Innovation und Wachstum sowie der starken Marktpositionen ist Dätwyler in beiden Divisionen gut aufgestellt (vgl. die Lageberichte der Division Healthcare und der Division Industrial). Mittelfristig erwartet das Unternehmen unverändert ein jährliches organisches Umsatzwachstum im höheren einstelligen Prozentbereich sowie eine EBIT-Marge von über 17%.

Für 2026 ist Dätwyler trotz anhaltender geopolitischer und handelspolitischer Unsicherheiten zuversichtlich, Umsatz und Profitabilität kontinuierlich steigern zu können. Die Division Healthcare bleibt der zentrale Wachstumstreiber, während innerhalb der Division Industrial die strategische Neuausrichtung in den Automobil- und Industriemärkten, der wachsende Asien-Anteil sowie die Fortschritte aus «ForwardNow» die Grundlage für eine schrittweise Verbesserung schaffen. Im Food & Beverage-Geschäft wird vor dem Hintergrund des Kapazitätsausbaus sowie der im Dezember 2025 angekündigten Mehrheitsbeteiligung an Capsul'in ein anhaltendes Umsatzwachstum sowie eine weitere Stärkung der Positionierung als führender Anbieter anspruchsvoller Dichtlösungen im hochregulierten Lebensmittelumfeld erwartet.

Geordnete Nachfolge im Verwaltungsrat sichert Kontinuität und strategische Führung

An der ordentlichen Generalversammlung 2026 treten Jürg Fedier nach elf Jahren und Gabi Huber nach dreizehn Jahren altersbedingt aus dem Verwaltungsrat zurück. Wir danken Jürg Fedier und Gabi Huber ausserordentlich für ihre langjährige wertvolle Mitarbeit im Verwaltungsrat und im Audit Committee. Neu werden der Generalversammlung Stephanie Bregy und Christian Holzgang zur Wahl als Verwaltungsräte vorgeschlagen. Stephanie Bregy ist seit 2019 Group General Counsel der SBB. Zuvor war sie in verschiedenen internationalen Funktionen für Novartis tätig. Sie verfügt über umfangreiche Erfahrung im Aufbau und der Führung von Legal- und Compliance-Teams. Christian Holzgang ist seit 2024 CEO der Amsonic-KKS Gruppe und verfügt über langjährige Führungserfahrung in der produzierenden Industrie und engagiert sich als Mitglied der Vorstandsausschüsse des Schweizerischen Arbeitgeberverbands sowie von Swissmem.

Weiter hat der Verwaltungsrat Jens Breu als Nachfolger von Paul Hälg als Verwaltungsratspräsident nominiert. Paul Hälg begleitet als früherer Dätwyler CEO das Transformationsprogramm noch bis zur ordentlichen Generalversammlung 2027 und wird dann aus Altersgründen von seiner Funktion zurücktreten. Jens Breu kennt als langjähriger CEO der börsennotierten SFS Group die Zielmärkte von Dätwyler und ist mit den strategischen Fragestellungen eines globalen Komponentenzulieferers bestens vertraut. Der 53-jährige Maschinenbauingenieur ist seit 2019 im Dätwyler Verwaltungsrat und Mitglied im Nomination und Compensation Committee.

Dank an Mitarbeitende, Kunden und Aktionäre

Unser besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitenden. Sie haben «ForwardNow» mit Offenheit aufgenommen und tragen es mit hohem Engagement mit. Ihre Veränderungsbereitschaft ist ein wesentlicher Treiber für die erfolgreiche Weiterentwicklung von Dätwyler.

Unseren Kunden danken wir für die Wertschätzung unserer Kernkompetenzen sowie konstruktive Zusammenarbeit während einer Phase des Wandels. Zudem danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen in die geschärfte Strategie unseres Unternehmens.

Für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung



gez. Dr. Paul Hälg

Verwaltungsratspräsident



gez. Volker Cwielong

CEO

1.2 Division Healthcare

Dätwyler ist ein führender Anbieter von systemkritischen Elastomerkomponenten für Verabreichungssysteme von injizierbaren Arzneimitteln. Die Komponenten stehen weltweit in Milliarden von vorgefüllten Spritzen, Glasbehältern und Kartuschen im Einsatz und verbessern das Leben von Patienten. Mit einem weltweiten Netzwerk von hochautomatisierten Produktionswerken ist Dätwyler in der Lage, die global tätigen Pharmaunternehmen in den wichtigen Wirtschaftsregionen mit lokal produzierten Komponenten zu beliefern. Der Markt für Healthcare-Komponenten ist wenig zyklisch und geprägt durch hohe Eintrittsbarrieren sowie langfristige Wachstumstrends wie die alternde Gesellschaft in den Industriestaaten oder die Zunahme des Lebensstandards in den Schwellenländern.



Leistungsangebot

- **Hochwertige Elastomerkomponenten**
für vorgefüllte Spritzen, Pens und Verabreichungssysteme
- **Komponenten und Verschlüsse**
für injizierbare Arzneimittel in Glasbehältern
- **Elastomerkomponenten**
für Blutentnahmesysteme, Infusionssysteme, Einmalspritzen usw.
- **Elastomerkomponenten**
für Diagnostika und medizinische Geräte

Angesprochener Kundenkreis

- Pharma- und Biotechunternehmen
- Hersteller und Lohnabfüller von injizierbaren Arzneimitteln
- Hersteller von Diagnostika und Medical Devices
- Hersteller von parenteralen Verabreichungssystemen

Geografische Märkte

- Europa
- Nord- und Südamerika
- Asien

Dynamik im Healthcare-Geschäft mit nachhaltiger Margenverbesserung

Hinweis: Alle erwähnten Gewinnzahlen aus dem Vorjahr sind um die Einmalkosten aus dem Transformationsprogramm «ForwardNow» bereinigt.

Die Division Healthcare erzielte 2025, bereinigt um Wechselkursbedingte Effekte, ein Umsatzwachstum von 8.1% auf CHF 462.7 Mio. (Vorjahr CHF 446.0 Mio.). Die gegen Ende des ersten Quartals begonnene Erholung der Kundennachfrage setzte sich im zweiten Halbjahr wie erwartet fort, womit die Phase des Lagerabbaus bei den Kunden weitgehend abgeschlossen ist. Die Geschäftsentwicklung wurde zusätzlich durch den Serienanlauf mehrerer Kundenprojekte mit hochwertigen Produkten gestützt.

Dazu zählen unter anderem spraybeschichtete NeoFlex-Kolbenstopfen für vorgefüllte Spritzen sowie Komponenten für ein führendes GLP-1-Medikament zur Gewichtsreduktion. Der Anteil von Produkten und Dienstleistungen im Segment des hochwertigen Leistungsangebots erhöhte sich damit auf 35% des Umsatzes; in der Projektpipeline, die die zukünftigen Kundenprojekte in Entwicklung und Industrialisierung umfasst, beläuft er sich neu bereits auf rund 70%.

462.7 Mio. CHF
Umsatz

Nachhaltige Stärkung der Profitabilität

17.1 %
EBIT-Marge

Die höhere Auslastung der Produktionskapazitäten, ein verbesserter Produktmix, gezielte Effizienzsteigerungen sowie ein zunehmend wertbasierter Vertriebsansatz führten im Berichtsjahr zu einer deutlichen Ergebnisverbesserung. Das Betriebsergebnis (EBIT) stieg um 28.3% auf CHF 79.3 Mio. (Vorjahr bereinigt CHF 61.8 Mio.), während sich die EBIT-Marge auf 17.1% erhöhte (Vorjahr bereinigt 13.9%).

Die operativen Fortschritte zeigten sich noch deutlicher im zweiten Halbjahr 2025, in dem die EBIT-Marge mit 17.4% mehr als 40% über dem bereinigten Vorjahreswert von 12.2% lag.



Gezielte Nutzung operativer Effizienzpotenziale aus «ForwardNow»

Zur weiteren Stärkung der technischen und kommerziellen Exzellenz und zum gezielten Ausbau des hochwertigen Leistungsangebotes investierte Dätwyler gezielt in Kompetenzen und Ressourcen. Parallel dazu wurde im Rahmen von «ForwardNow» die Komplexität des Produktportfolios reduziert, unter anderem durch eine selektive Straffung des Produkt- und Variantenangebots. Zusätzliche Effizienzgewinne ergaben sich aus der Optimierung von Prozessen und Produktionslayouts an den bestehenden Standorten. Dadurch kann Dätwyler die in den Vorjahren getätigten Investitionen und aufgebauten Produktionskapazitäten künftig noch besser nutzen.

Selbstanwendung injizierbarer Medikamente als zentraler Wachstumstreiber

Die Selbstanwendung injizierbarer Biologika durch Patientinnen und Patienten gewinnt weiter an Bedeutung. Treiber sind einerseits der anhaltende Kostendruck in den Gesundheitssystemen und andererseits steigender Anwendungskomfort, verbesserte Therapieadhärenz sowie technologische Fortschritte bei Wirkstoff- und Injektionssystemen. Höhere Injektionsvolumina und verlängerte Dosierungsintervalle führen zu vorgefüllten Spritzen und Kartuschen mit grösseren Füllvolumen und erhöhen die funktionalen Anforderungen an Primärverpackungen sowie an System- und Komponentenhersteller.

Die spraybeschichteten NeoFlex-Kolbenstopfen von Dätwyler bieten gegenüber filmbeschichteten Lösungen niedrige, stabile Gleitkräfte und damit eine zuverlässige Injektionsperformance. Dies verschafft Dätwyler einen klaren Wettbewerbsvorteil als Partner im dynamisch wachsenden Markt für Selbstinjektionstherapien. Das hohe Kundeninteresse spiegelt sich in einer stark steigenden Anzahl von Co-Engineering-Projekten und damit in einer Projektpipeline mit attraktiven Produkten wider. Dank einer klaren Fokussierung auf die Entwicklung und Lieferung hochwertiger Komponenten positioniert sich Dätwyler als kompetenter und verlässlicher Partner der Wahl für Pharmaunternehmen und Systemhersteller.



Entdecken Sie mehr Berichte zum Thema

Zuversichtlicher Ausblick

Für die Division Healthcare erwartet Dätwyler eine Fortsetzung der Erholungs- und Wachstumstrends. Der sukzessive Hochlauf neuer Serienprojekte, steigende Volumina in bestehenden Kundenprogrammen sowie Skaleneffekte bei der Auslastung der bestehenden Produktionskapazitäten sollten das Umsatzwachstum stützen und die Profitabilität weiter verbessern.

Für die Produktion von Komponenten für ein führendes GLP-1-Medikament hat ein Kunde im vierten Quartal 2025 ein zweites Dätwyler Werk erfolgreich validiert. Zudem führen die regulatorischen Anforderungen an sterile Herstellprozesse, Prozesskontrolle und Qualitätssicherung (EU-GMP Annex 1) dazu, dass der Zielmarkt für hochwertige Komponenten strukturell schneller wächst als der Gesamtmarkt.

1.3 Division Industrial

Dätwyler ist ein führender Anbieter von systemkritischen Elastomerkomponenten in den Bereichen Transportation & Electronics, General Industry und Food & Beverage. Unter anderem leisten die kundenspezifischen Komponenten weltweit in mehr als jedem zweiten Auto einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit von Fahrern und Passagieren. Führende Kernkompetenzen in Lösungsdesign, Materialexpertise und Produktindustrialisierung sowie die weltweite Präsenz mit eigenen Produktionsstandorten bilden die erfolgreiche Basis dazu. Als anerkannter Entwicklungspartner pflegt Dätwyler enge und langjährige Beziehungen mit global tätigen Innovationsführern und verfügt über profunde Kenntnisse der Geschäftsmodelle, Technologien und Entwicklungstrends in den bearbeiteten Märkten.



Entwicklungspartner für **Innovationsführer**

Leistungsangebot

- **Systemkritische Komponenten**
für Fahrzeuge mit allen Antriebskonzepten; Anwendungen umfassen Batterien und Antriebsstrang in Elektrofahrzeugen, Bremssysteme, Innenraum und aktive Assistenz- und Sicherheitssysteme in allen Fahrzeugen sowie Einspritz-/Motoren-Management und Abgasnachbehandlung in Verbrennungsmotoren
 - **Dichtungen und Komponenten**
für elektrische Steckverbindungen für anspruchsvolle Anwendungen in verschiedenen Märkten wie Mobility, Aerospace oder produzierender Industrie
 - **Dichtungskomponenten**
für Upstream-Systeme in der Öl- und Gasindustrie, Luft- und Raumfahrtindustrie, im Schwermaschinenbau, in Power Tools und in der Prozess- und Wasseraufbereitungsindustrie
 - **Dichtungslösungen**
für portionierte Nahrungsmittel und Getränke
-

Angesprochener Kundenkreis

- Systemzulieferer für die Fahrzeugindustrie
 - Hersteller von elektrischen Steckverbindungen
 - Öl- und Gas-Serviceunternehmen
 - Luft- und Raumfahrtindustrie und Schwermaschinenbau
 - Hersteller von Power Tools
 - Prozess- und Wasseraufbereitungsindustrie
 - Hersteller von portionierten Nahrungsmitteln
-

Geografische Märkte

- Europa
 - Nord- und Südamerika
 - Asien
-

Division Industrial mit operativen Fortschritten, gestärkter Ertragsbasis und Straffung des Produktportfolios

Hinweis: Alle erwähnten Gewinnzahlen aus dem Vorjahr sind um die Einmalkosten aus dem Transformationsprogramm «ForwardNow» bereinigt.

Die Division Industrial hielt den Umsatz im Berichtsjahr operativ stabil bei CHF 642.8 Mio. Unter Berücksichtigung von Währungseinflüssen entsprach dies einem Rückgang von -3.3% gegenüber dem Vorjahr (CHF 664.8 Mio.). Während die Nachfrage in den Automotive- und Industriemärkten in Europa und den USA verhalten blieb, entwickelte sich das Geschäft in China weiterhin positiv. Der Gewinn strategisch relevanter Neugeschäfte stärkte den mittel- und langfristigen Auftragsbestand. Im Bereich Food & Beverage erweiterte Dätwyler die Kapazitäten für die Produktion von Aluminium-Kaffeekapseln. Auf Divisionsstufe ermöglichten die gezielte Umsetzung operativer Verbesserungen sowie ein konsequentes Kostenmanagement in einem äusserst anspruchsvollen Marktumfeld eine Steigerung der Profitabilität. Der EBIT erhöhte sich auf CHF 57.3 Mio. (Vorjahr bereinigt CHF 56.3 Mio.), die EBIT-Marge stieg auf 8.9% (Vorjahr bereinigt 8.5%). Insbesondere im zweiten Halbjahr 2025 zeigte sich die verbesserte Ertragskraft mit einer EBIT-Marge von 9.1%, deutlich über dem bereinigten Vorjahreswert von 7.6%.

642.8 Mio. CHF

Umsatz

8.9 %

EBIT-Marge

«ForwardNow» als Ergebnishebel

2025 stand für die Division Industrial im Zeichen der Justierung im Rahmen des Transformationsprogramms «ForwardNow». Mit der Zusammenführung der Business Units Mobility und Connectors zur neuen Einheit Transportation & Electronics wurden Kompetenzen gezielt gebündelt, Prozesse verschlankt und die Innovations- sowie Umsetzungsgeschwindigkeit gesteigert. Die gemeinsame Nutzung des globalen Produktionsnetzwerks und ein modulares Organisationsmodell entlang von Endmärkten, Regionen und Produktlinien ermöglichen zusätzliche Skaleneffekte, reduzieren die Komplexität und gestalten die Entwicklung kundenspezifischer Lösungen noch effizienter.

Strukturelle Massnahmen in allen Regionen verbesserten die Kosten- und Kapitaleffizienz nachhaltig. Die erfolgreiche Verlagerung von Aktivitäten aus dem im zweiten Halbjahr geschlossenen Standort Vandalia in das bestehende Standortnetzwerk sowie erste Straffungen des Produkt- und Kundenportfolios und eine wertorientierte Preis- und Konditionengestaltung trugen bereits zur Ergebnisverbesserung bei.

Starke Position im chinesischen Automotive-Markt

Der globale Automobilmarkt entwickelte sich regional uneinheitlich. Während Europa und die USA rückläufige Produktionszahlen verzeichneten, erhöhte sich die Fahrzeugproduktion chinesischer Hersteller im Jahresverlauf um mehr als 10%. In diesem Umfeld stieg der Asien-Anteil am Automotive-Umsatz von Dätwyler weiter an und macht inzwischen über ein Drittel des relevanten Geschäfts aus.

Die Gewinnung neuer Kundenprojekte, unter anderem in den Bereichen Luftfederung, moderne Bremssysteme (Brake-by-Wire), Thermomanagement sowie Hoch- und Niedervolt-Steckverbindungen im Zuge der fortschreitenden Elektrifizierung, stärkt die Präsenz in strategisch relevanten Anwendungsfeldern und ermöglicht profitables Wachstum in der Zukunft.



Skalierung und strategische Stärkung in Food & Beverage

Mit der im Dezember 2025 angekündigten Mehrheitsbeteiligung an Capsul'in stärkt Dätwyler gezielt seine Position im strukturell wachsenden und wenig zyklischen Marktsegment für Nespresso-kompatible Aluminiumkapseln. Gleichzeitig erweitert Dätwyler seine Kernkompetenz im Lösungsdesign und stärkt die Positionierung als führender Anbieter anspruchsvoller Dichtlösungen im hochregulierten Lebensmittelumfeld. Die Transaktion ergänzt das Umsatzprofil um einen stabilen Beitrag im mittleren zweistelligen Millionen-CHF-Bereich, verbessert die Planbarkeit der Erträge und erhöht die Innovationskraft. Die geplante Erweiterung der Produktionskapazitäten am Schweizer Standort erfolgt planmässig und schafft die Grundlage für eine skalierbare Weiterentwicklung auf erhöhter Umsatzbasis. Vor diesem Hintergrund bieten sich im Food & Beverage-Geschäft attraktive mittel- bis langfristige Wachstums- und Ergebnisperspektiven, auch unterstützt durch den regulatorischen Trend von Kunststoff- zu Aluminiumkapseln.

Klarer Fokus auf attraktive Zielmärkte im Bereich General Industry

Im Bereich General Industry richtete Dätwyler die strategische Ausrichtung konsequent auf attraktive Zielmärkte wie Energie, Aerospace, Verteidigung und medizinische Geräte aus. Trotz eines herausfordernden Marktumfelds konnten insbesondere im Energiesegment Marktanteile gewonnen werden. Die im Rahmen von «ForwardNow» vorangetriebene kommerzielle Exzellenz sowie die Fokussierung des Produktportfolios führten zu neuen Auftragsgewinnen und ersten Umsätzen mit namhaften Neukunden.

Auf Basis seiner ausgewiesenen Materialkompetenz und führenden Expertise im Lösungsdesign ist Dätwyler gut positioniert, die hohen technologischen, regulatorischen und qualitativen Anforderungen dieser Märkte zu erfüllen.