

Biel, August 2025

Die vorliegende deutsche Sprachversion des Halbjahresberichtes wurde aus dem Französischen übersetzt. Im Zweifelsfall gilt die originale französische Sprachversion.

Halbjahresbericht 2025 der CMSA-Gruppe

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2025 liegt bereits hinter uns. Aus diesem Anlass möchten wir Ihnen einen Überblick über die aktuelle Entwicklung der CMSA-Gruppe geben.

Starker Umsatzrückgang im ersten Halbjahr durch schwache Uhrenindustrie und geopolitisches Umfeld

Im ersten Halbjahr setzte sich die rückläufige Umsatzentwicklung vom Vorjahr fort und stabilisierte sich auf tieferem Niveau. Die hohen Edelmetallpreise und das angespannte geopolitische Umfeld verunsichert die Märkte und beeinträchtigt die Nachfrage. Gleichzeitig beobachten wir ein erhöhtes Interesse an Entwicklungsprojekten und eine weitere Reduktion der Lagerbestände seitens unserer Kunden. Zusätzlich belasten die seit April geltenden US-Zölle das Medtech- und Dentalgeschäft.

Der Umsatz der CMSA-Gruppe (ohne Edelmetalle) belief sich per 30. Juni auf 63.6 MCHF, das entspricht einem Rückgang von 20.0% gegenüber dem Vorjahr. Organisch, d.h. ohne die 2025 akquirierte Firma Galvador SA beträgt der Rückgang 20.5%. Der EBITDA reduzierte sich um 52% gegenüber 2024 (ohne Edelmetallpreiseinfluss).

In mehreren Gesellschaften wurden organisatorische Anpassungen und Kurzarbeit umgesetzt. Angesichts des schwierigen geopolitischen Umfelds, des Nachfragerückgangs in der Uhrenindustrie und der steigenden Edelmetallpreise entsprechen die Ergebnisse dem Marktumfeld. Auf Nettogewinn-Ebene dürften wir durch die Buchgewinne auf Edelmetallen, die durch die höheren Edelmetallpreise entstanden sind, einen Grossteil der negativen Entwicklung des EBITDA abfedern können. (Die Umstellung auf Swiss-GAAP-FER ist noch nicht abgeschlossen, daher muss dieser Effekt noch bestätigt werden.)

Angesichts der Herausforderungen nehmen wir die nötigen Korrekturen vor, um die Stabilität zu erhöhen und Prozesse zu optimieren. Auch rollen wir ein einheitliches ERP-System in der Gruppe aus. Damit schaffen wir eine solide Basis für die Zukunft. Die Weiterentwicklung einer gemeinsamen, gruppenweiten Kultur und die Umsetzung des einheitlichen Auftritts als CMSA-Gruppe sind im Gange.

Uhrenindustrie CDMO

Die Schweizer Uhrenexporte sanken im ersten Halbjahr weltweit um 0.1% in CHF und 5.7% in Stückzahlen. Alle Preissegmente verzeichneten einen Rückgang (in Stückzahlen). Im höherpreisigen Segment ging die Stückzahl um 4.5% zurück und liegt damit auf dem Niveau von 2022. Das Segment der Edelmetalluhren verzeichnete ein Minus von 5.3% in Stückzahlen.

Diese rückläufige Tendenz zeigt sich in den Unternehmen der CMSA-Gruppe durch deutliche Bestelldrückgänge und kleineren Liefermengen, sowie einer Verkürzung des Planungshorizonts einerseits, aber gleichzeitig auch einem Zuwachs an neuen Projekten für die Zukunft. Unser Umsatz in der Uhrenindustrie sank gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 29.9% auf 38.0 MCHF. Insbesondere der Bereich «Habillage» war stark betroffen.

Im Juni begrüßten erneut sämtliche Firmen der Gruppe unsere Kunden gemeinsam auf dem Messestand an der EPHJ. Die neu etablierte Key Account Management Organisation stärkt unsere bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit den Kunden. Trotz der anspruchsvollen Zeit haben wir keine Kunden verloren, konnten neue Kunden entwickeln und unser Angebot bei bestehenden Kunden erweitern.

Medtech CDMO

Grundsätzlich wächst der weltweite Medtech-Markt weiter. Allerdings belasten Preisdruck und insbesondere der starke Schweizer Franken einige Produktkategorien. Durch Investitionen in die Erneuerung unseres Maschinenparks konnten wir die Effizienz steigern und so die Marge stabil halten.

Der Umsatz der Gruppe im Bereich Medtech CDMO lag bei 15.0 MCHF, einem Rückgang von 5.3% gegenüber dem Vorjahr. Hauptgründe dafür sind die seit Jahren sinkende Nachfrage nach Edelmetall-Abutments, die geopolitische Lage und der Einfluss der seit dem zweiten Halbjahr geltenden US-Zölle, die zu Bestellverschiebungen führten. Hinzu kommt eine leichte Verzögerung bei der Inbetriebnahme zusätzlicher Maschinenkapazitäten für neue Projekte. Generell stimmen uns die Auftragslage und neue Projekte zuversichtlich, so dass wir unsere Kapazitäten weiter ausbauen.

Industrie CDMO

In diesem Bereich beeinflussen uns vor allem die Entwicklungen in der Halbleiter- und der Elektronikindustrie. Viele Länder investieren stark in diesen Markt, und wir verzeichnen eine Erholung im Auftragseingang. Wir konnten unsere Kundenbasis ausbauen und Projekte vorantreiben, die uns langfristig stärken.

Darüber hinaus haben wir unser Kompetenzzentrum für Oberflächenbearbeitung, insbesondere Galvanik, aufgebaut und stärken somit unsere Kompetenz und unser Angebot in dem Bereich. Die Akquisition der Galvador SA hat uns zusätzliches Spezialwissen gebracht und Investitionen in diesen Wachstumsbereich ermöglicht. Der Umsatz betrug im ersten Halbjahr 5.6 MCHF (+ 48.5% gegenüber Vorjahr), organisch beträgt das Wachstum rund 36.2%.

Dental Brand

Trotz Investitionen in Verkauf und Marketing konnten wir den negativen Trend der letzten Jahre nicht stoppen. Das an der IDS-Messe vorgestellte neue Produkt SUPRALOC ist noch in Entwicklung und wird frühestens Anfang 2026 zusätzliche Umsätze generieren.

Zur Kostensenkung und Prozessautomatisierung haben wir weitere Massnahmen umgesetzt, zum Beispiel trägt unser Webshop zu höherer Effizienz bei. Global beobachten wir eine Konsolidierung von Zahnarztpraxen, Laboren und Kliniken. Geopolitische Entwicklungen - besonders in unserem Wachstumsmarkt Mittlerer Osten -, die US-Zölle und der Abwärtstrend bei den Edelmetall-Produkten führen zu einem Umsatz von 5.4 MCHF (-13.5% gegenüber dem Vorjahr). Die beiden verbleibenden Tochtergesellschaften in Spanien und Frankreich entwickelten sich unter den Erwartungen. Wir prüfen weiterhin alternative Vertriebswege für diese beiden Märkte.

US-Zölle

Das direkte US-Geschäft, das von den 39%-Zöllen betroffen ist, macht nur einen tiefen einstelligen Prozentsatz unseres Umsatzes aus. Da die Gruppe nicht in die USA importiert, sind wir nicht direkt betroffen. Kurzfristig gehen wir davon aus, dass unsere US-Kunden die Mehrkosten übernehmen und ihre Preise anpassen. Wir sind im engen Kontakt mit unseren Kunden und verfolgen die weitere Entwicklung.

Sollten die 39%-Zölle bestehen bleiben, müssen wir davon ausgehen, einen Teil unseres US-Geschäfts zu verlieren. Sofern es uns nicht gelingt, durch Produktivitäts- und Effizienzsteigerung die Produktionskosten zu reduzieren. Mit unserem Hauptsegment der Uhrenindustrie sind wir indirekt betroffen, da die USA mit 20% der grösste Absatzmarkt für Schweizer Uhren sind. Wie sich die Zölle langfristig auf den Schweizer Uhrenmarkt auswirken, ist derzeit nicht abschätzbar.

Bereits im letzten Jahr haben wir beschlossen, eine Expansion ins Ausland - auch in die USA - zu prüfen, um die Diversifikation der Gruppe zu stärken. Damit wollen wir näher bei unseren Kunden sein und Entwicklungsprojekte von Beginn an begleiten.

Ausblick

Das Geschäftsumfeld ist seit Monaten sehr instabil und von grösseren Schwankungen geprägt. Die Vorhersehbarkeit hat stark abgenommen, gleichzeitig erhalten wir viele neue Projektanfragen für die Zukunft. Wir investieren weiterhin gezielt und taktisch, schaffen eine stabile und nachhaltige Basis und fördern die Vielseitigkeit und Agilität unserer Ressourcen und Kapazitäten.

Der gruppenweite Roll-Out des SAP-S4-Hana ERP-Systems, die Einführung eines einheitlichen Qualitätsmanagementsystems und die Konsolidierung unserer Unternehmensstrukturen unterstützen diesen Prozess und bereiten uns auf die Zukunft vor. Wir gehen davon aus, dass sich das Umfeld auch im zweiten Halbjahr nicht verbessert und wir mit deutlich niedrigeren Resultaten rechnen müssen. Die nötigen Massnahmen sind eingeleitet, um eine nachhaltige Entwicklung und Stabilität zu gewährleisten.

Die Herausforderungen sind zahlreich, doch wir sind hochmotiviert, diese gemeinsam mit unseren sehr engagierten und flexiblen Teams zu meistern.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und grüssen Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich.



Philippe Milliet
Präsident



Philipp von Büren
CEO CMSA Gruppe