Ottobock setzt Wachstumskurs bei veränderten Marktbedingungen fort

Duderstadt, 12. November 2026

- **Organisches Umsatzwachstum im Kerngeschäft[1] von 6,4 Prozent im dritten Quartal (9M: 6,6 Prozent): Wachstumskurs des ersten Halbjahres setzt sich fort**
- **EMEA wächst im dritten Quartal um 8,0 Prozent (9M: 8,7 Prozent); Entwicklung in Americas bleibt verhalten -1,8 Prozent (9M: -0,8 Prozent); APAC mit starken Nachholeffekten im dritten Quartal +17,9 Prozent (9M: 8,6 Prozent)**
- **Das Produkte & Komponenten-Geschäft (B2B) bleibt der Wachstumsmotor, während das Patient Care-Geschäft (B2C) eine geringere Wachstumsdynamik zeigt**
- **Bereinigte EBITDA-Marge im Kerngeschäft von 27,7 Prozent im dritten Quartal (9M: 26,1 Prozent), getragen von einem positiven Produktmix, Skalierungseffekten und Kostenmanagement**
- **Prognose für 2026 bestätigt – weiterhin Wachstum über Marktniveau bei einem veränderten Erstattungsumfeld erwartet**

Oliver Jakobi, CEO der Ottobock SE & Co. KGaA: „Wir sind erneut stärker gewachsen als der Markt und haben trotz einer hohen Vergleichsbasis im Vorjahr ein solides Wachstum erzielt. Gleichzeitig sehen wir ein anspruchsvolleres Marktumfeld, insbesondere durch veränderte Erstattungsbedingungen in mehreren Kernmärkten. Wir erwarten, dass dies im vierten Quartal anhält. Dennoch: Unsere starke Innovationspipeline, unsere Marktführerschaft und die konsequente Umsetzung unserer Strategie bilden eine solide Grundlage für weiteres Wachstum und Widerstandsfähigkeit. Die strukturellen Nachfragetreiber sind unverändert intakt.“

Konzernergebnis[2]

Die Ottobock SE & Co. KGaA („Ottobock“), der globale Marktführer für Human Bionics, hat heute für das dritte Quartal und die ersten neun Monate 2026 anhaltendes Wachstum und eine Verbesserung der Profitabilität berichtet. Die Umsatzerlöse im Kerngeschäft stiegen im dritten Quartal um 9,0 Prozent auf 433,4 Mio. Euro bei einem organischen Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 6,4 Prozent. In den ersten neun Monaten erhöhten sich die Umsatzerlöse im Kerngeschäft um 8,1 Prozent auf 1.251,8 Mio. Euro bei einem organischen Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 6,6 Prozent. Wachstumstreiber blieb das Produkt- & Komponentengeschäft (B2B), während sich die Entwicklung in den Regionen unterschiedlich darstellte.

Das bereinigte EBITDA im Kerngeschäft stieg im dritten Quartal um 13,5 Prozent auf 120,1 Mio. Euro und in den ersten neun Monaten um 16,4 Prozent auf 327,1 Mio. Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge im Kerngeschäft verbesserte sich im dritten Quartal um 110 Basispunkte auf 27,7 Prozent und in den ersten neun Monaten um 190 Basispunkte auf 26,1 Prozent. Wie bereits im ersten Halbjahr wurde die Verbesserung durch einen positiven Produktmix infolge des stärkeren B2B-Wachstums, Skalierungseffekte und ein diszipliniertes Kostenmanagement getragen, insbesondere in der Verwaltung und den operativen Funktionen.

Der bereinigte Konzerngewinn erhöhte sich im dritten Quartal um 5,8 Prozent auf 52,9 Mio. Euro und in den ersten neun Monaten um 16,3 Prozent auf 138,0 Mio. Euro. Der Free Cashflow belief sich auf 151,1 Mio. Euro nach 172,8 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, im Wesentlichen bedingt durch höhere Ertragssteuerzahlungen. Im dritten Quartal blieb der Free Cashflow mit 79,3 Mio. Euro weitgehend stabil. Der Verschuldungsgrad verbesserte sich gegenüber dem Vorquartal auf 2,3x per Ende September, trotz der im bisherigen Jahresverlauf erfolgten Übernahme des Patient Care-Geschäfts in Norwegen.

Segmententwicklung (Kerngeschäft): EMEA und APAC entwickeln sich stark, Americas verhalten

EMEA erzielte im dritten Quartal ein organisches Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 8,0 Prozent und in den ersten neun Monaten von 8,7 Prozent. Zweistelliges B2B-Wachstum und anhaltende Wachstumsbeiträge aus Russland und der Ukraine wurden durch eine schwächere Entwicklung in Westeuropa teilweise gedämpft. Dort verlängern zunehmend komplexe Erstattungsverfahren den Zeitraum, bis sich die bestehende Patientennachfrage in Umsatzerlösen niederschlägt. Auf Russland entfielen in den ersten neun Monaten 2026 mehr als 11 Prozent der ausgewiesenen Konzernumsatzerlöse.

APAC beschleunigte das organische Umsatzwachstum im Kerngeschäft im dritten Quartal auf 17,9 Prozent und erreichte damit in den ersten neun Monaten ein Wachstum von 8,6 Prozent. Die Verbesserung im dritten Quartal ist auf Nachholeffekte nach einem schwächeren zweiten Quartal zurückzuführen. Hinzu kamen ein zweistelliges B2B-Wachstum, ein hohes einstelliges Wachstum im Patient Care-Geschäft sowie eine starke Dynamik in Australien und Thailand.

In **Americas** gingen die Umsatzerlöse im Kerngeschäft organisch um 1,8 Prozent im dritten Quartal und um 0,8 Prozent in den ersten neun Monaten zurück. Die Entwicklung spiegelt eine hohe Vergleichsbasis im US-Geschäft des Vorjahres wider. Hinzu kommt eine schwächere Entwicklung in Kanada und in Brasilien. Patient Care verzeichnete mit 3,6 Prozent weiterhin ein positives Wachstum.

Umsatz nach Produktkategorien (Kerngeschäft): B2B bleibt der Wachstumsmotor

Das Produkt- & Komponentengeschäft (B2B) erzielte im dritten Quartal ein organisches Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 9,9 Prozent und in den ersten neun Monaten von 9,1 Prozent. Getragen wurde das Wachstum von der anhaltend positiven Entwicklung in Prothetik und Neuro-Orthetik, insbesondere bei Hightech-Komponenten, sowie von positiven Beiträgen durch Innovationen wie die myoelektrische Handprothese michelangelo und der C-Brace Interimslösung. Der höhere B2B-Anteil am Produktmix unterstützte das Wachstum und die Profitabilität des Konzerns.

Patient Care (B2C) verzeichnete im dritten Quartal ein organisches Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 1,7 Prozent und in den ersten neun Monaten von 3,3 Prozent. Das Wachstum blieb in allen Regionen positiv. In APAC beschleunigte sich die Dynamik im dritten Quartal. Die Übernahme des Patient Care-Geschäfts in Norwegen trug zum ausgewiesenen Umsatzwachstum bei. Dennoch blieb die Entwicklung im B2C-Geschäft insgesamt hinter den Wachstumszielen des Konzerns zurück.

Ausblick: Prognose für 2026 bestätigt

Ottobock bestätigt seine Prognose für 2026 mit einem organischen Umsatzwachstum im Kerngeschäft von 6,0 bis 8,0 Prozent und einer bereinigten EBITDA-Marge im Kerngeschäft von mehr als 27,0 Prozent.

Ottobock erwartet ein moderateres saisonales Wachstum im vierten Quartal, bei einer komplexeren Erstattungssituation. Gleichzeitig bleiben die strukturellen Nachfragetreiber intakt, gestützt durch die Innovationsführerschaft von Ottobock und weitere Möglichkeiten zur Steigerung der operativen Effizienz. Die Prognose für 2027 wird im März 2027 zusammen mit den Ergebnissen für das Gesamtjahr 2026 veröffentlicht.

[1] *Das Kerngeschäft umfasst die Produktkategorien Produkte & Komponenten (B2B) sowie Patient Care (B2C). Die Produktkategorie Produkte & Komponenten (B2B) umfasst Produkte und Lösungen für Prothetik, Neuro-Orthetik, digitale Orthetik- und Prothetik (O&P)-Lösungen, sonstige Produkte und Dienstleistungen sowie bionische Exoskelette. Die Produktkategorie Patient Care (B2C) umfasst das Geschäft unseres globalen Netzwerks von mehr als 430 O&P-Patientenversorgungszentren, in denen wir unsere Anwender behandeln und unterstützen.*

[2] *Der Ottobock-Konzern setzt sich zusammen aus dem Kerngeschäft sowie dem Nicht-Kerngeschäft. Das Nicht-Kerngeschäft umfasst Produkte von Tochtergesellschaften oder Geschäftseinheiten, die bereits verkauft oder veräußert oder deren Geschäftsaktivitäten eingestellt wurden oder deren Veräußerung beschlossen wurde und deren Veräußerung nach der jeweiligen Entscheidung innerhalb der nächsten 18 Monate erfolgen soll.*

Finanzkennzahlen

In Mio. Euro, sofern nicht anders angegeben	Q3 2026	Q3 2025	9M 2026	9M 2025
Umsatzerlöse (Kerngeschäft)	433,4	397,5	1.251,8	1.157,7
Organisches Umsatzwachstum (Kerngeschäft)	6,4 %	12,7 %	6,6 %	11,5 %
Bereinigtes EBITDA (Kerngeschäft)	120,1	105,8	327,1	281,1
Bereinigte EBITDA-Marge (Kerngeschäft)	27,7 %	26,6 %	26,1 %	24,3 %
Bereinigter Konzerngewinn	52,9	50,0	138,0	118,7
Free Cashflow	79,3	79,6	151,1	172,8

Die Quartalsmitteilung Januar bis September 2026 finden Sie auf der Unternehmenswebsite unter

https://investors.ottobock.com/ergebnisse-berichte

Telefonkonferenz für Analysten und Investoren

Oliver Jakobi, CEO, und Dr. Arne Kreitz, CFO, erläutern Analysten und Investoren die Ergebnisse des dritten Quartals und der ersten neun Monate 2026 am 12. November 2026 um 14:00 Uhr MEZ in einer Telefonkonferenz.

Bitte melden Sie sich hier an.

Nächste Termine

Vorläufige Geschäftszahlen für das Gesamtjahr 2026 – 16. Februar 2027
Geschäftsbericht 2026 – 11. März 2027

Kontakt Investoren:

Ottobock SE & Co. KGaA
Jens-Philipp Briemle
Vice President Investor Relations
Telefon: +49 151 5916 7524
E-Mail: jens-philipp.briemle@ottobock.de

Kontakt Medien:

Ottobock SE & Co. KGaA
Merle Florstedt
Vice President Corporate Communications
Telefon: +49 151 4416 1625
E-Mail: merle.florstedt@ottobock.de

Über Ottobock

Der börsennotierte, globale MedTech-Champion Ottobock vereint über 100-jährige Tradition mit herausragender Innovationskraft in den Bereichen Prothetik, Neuro-Orthetik und Exoskelette. Ottobock entwickelt innovative Versorgungslösungen für Menschen mit eingeschränkter Mobilität und treibt die Digitalisierung der Branche voran. Gegründet 1919 in Berlin, ist das Unternehmen mit fast 9.300 Mitarbeitenden (Vollzeitkräften) heute mit seinem Geschäft in 45 Ländern aktiv und betreibt das größte internationale Patientenversorgungsnetzwerk mit über 430 Patientenversorgungszentren weltweit. Mit einer starken F&E-Quote im Produkt- und Komponentengeschäft und mehr als 2.600 Patenten und Patentanmeldungen prägt Ottobock die Human Bionics-Landschaft der Zukunft. Die Mission, die Bewegungsfreiheit, Lebensqualität und Unabhängigkeit von Menschen zu verbessern, ist tief in der DNA des Unternehmens verwurzelt – wie auch sein gesellschaftliches Engagement: Seit 1988 ist Ottobock Partner und Unterstützer der Paralympischen Spiele.