

RIETER

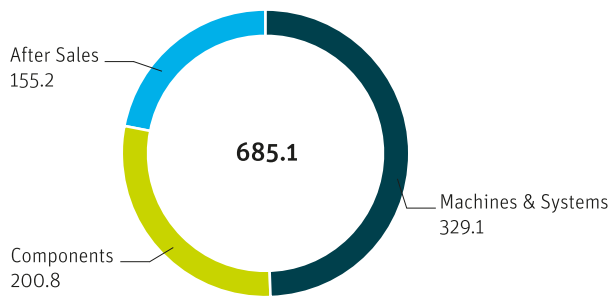
Geschäftsbericht

25

Rieter im Überblick

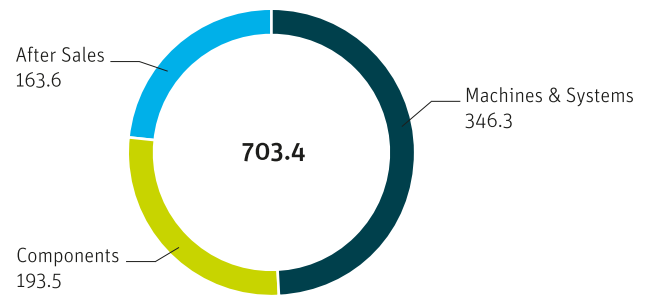
Umsatz nach Division

Mio. CHF



Bestellungseingang nach Division

Mio. CHF



Mio. CHF	2024	2025	Veränderung
Bestellungseingang ¹	725.5	703.4	– 3%
Umsatz	859.1	685.1	– 20%
EBITDA ¹	82.9	13.1	– 84%
- in % des Umsatzes	9.6	1.9	
Operatives EBIT ¹	33.9	2.5	– 93%
- in % des Umsatzes	3.9	0.4	
EBIT ¹	28.0	– 43.9	– 257%
- in % des Umsatzes	3.3	– 6.4	
Reingewinn	10.4	– 63.4	– 710%
- in % des Umsatzes	1.2	– 9.3	
Investitionen ¹	– 25.6	– 15.2	– 41%
Nettoverschuldung (-) / Nettoliquidität (+) ¹	– 230.3	184.3	180%
Dividende pro Aktie (in CHF) ²	2.00	0.00	
Eigenkapitalquote ¹	33.7	53.3	
Personalbestand (ohne Temporäre) ¹	4 785	4 220	– 12%

¹ Definition in [alternative Performancekennzahlen](#).

² [Antrag des Verwaltungsrats](#).

Inhaltsverzeichnis

Konzernbericht

- 5 Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre
- 9 Rieter-Konzern
- 11 Rieter mit neuer Konzernstruktur
- 13 Barmag-Übernahme: strategische Überlegungen
- 16 Über Barmag
- 17 Globale Präsenz
- 18 Textilmarkt und Spinnprozess
- 23 Vision 2027: Die vollautomatische Spinnerei
- 26 Rieter-Marke

Corporate Governance

- 29 Corporate Governance
- 30 Konzernstruktur und Aktionariat
- 31 Kapitalstruktur
- 34 Verwaltungsrat
- 47 Konzernleitung
- 54 Entschädigung, Beteiligungen und Darlehen
- 55 Mitwirkungsrechte der Aktionäre
- 57 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen
- 58 Revisionsstelle
- 59 Informationspolitik
- 61 Finanzkalender

Bericht über nichtfinanzielle Belange (Nachhaltigkeit)

- 62 Wesentlichkeitsanalyse
- 66 Nachhaltigkeitsstrategie
- 69 Austausch mit Dialoggruppen
- 72 Ratings und Zertifizierungen
- 73 Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen
- 75 Planet
- 83 Menschen
- 90 Unternehmensführung in nichtfinanziellen Belangen
- 93 TCFD-Bericht
- 102 Über diesen Bericht

Inhaltsverzeichnis

Vergütungsbericht

- 104 Vorwort der Vorsitzenden des Vergütungsausschusses
- 106 Vergütungspolitik
- 108 Verwaltungsrat: Vergütungssystem und Vergütungen im Geschäftsjahr 2025
- 113 Konzernleitung: Vergütungssystem und Vergütungen im Geschäftsjahr 2025
- 120 Leistungen an frühere Organmitglieder
- 121 Leistungen an nahestehende Personen zu unüblichen Marktbedingungen
- 122 Darlehen und Kredite
- 123 Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

Finanzbericht (in Englisch)

- 127 Alternative Performancekennzahlen
- 130 Konzernerfolgsrechnung
- 131 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 132 Konzernbilanz
- 133 Veränderung des Konzerneigenkapitals
- 134 Konzerngeldflussrechnung
- 135 Anhang zur Konzernrechnung
- 192 Bericht der Revisionsstelle zur Prüfung der Konzernrechnung

Jahresrechnung der Rieter Holding AG (in Englisch)

- 198 Erfolgsrechnung der Rieter Holding AG
- 199 Bilanz der Rieter Holding AG
- 200 Anhang zur Jahresrechnung der Rieter Holding AG
- 206 Antrag des Verwaltungsrats
- 207 Bericht der Revisionsstelle zur Prüfung der Jahresrechnung

Übersicht

- 210 Übersicht 2021–2025

Aktionärsbrief



Thomas Oetterli, Verwaltungsratspräsident und Chief Executive Officer

Sehr geehrte Aktionärin Sehr geehrter Aktionär

Rieter hat per 2. Februar 2026 die Akquisition von Barmag erfolgreich abgeschlossen und einen wichtigen Meilenstein in der Neupositionierung des Unternehmens erreicht. Barmag wird als Division «Man-Made Fiber» in den Rieter-Konzern integriert. Mit dieser strategisch wegweisenden Übernahme erweitert Rieter sein Kerngeschäft gezielt über das Kurzstapelfasergeschäft hinaus. Damit wird Rieter zum Weltmarktführer entlang der gesamten Wertschöpfungskette für Natur- und Chemiefasern. Zudem baut Rieter als Systemanbieter seine Technologieführerschaft in den Bereichen Automation und Digitalisierung weiter aus.

Die Transaktion ist ein konsequenter Schritt in der Umsetzung der langfristigen Wachstumsstrategie von Rieter und baut auf früheren Akquisitionen auf, mit denen das Portfolio systematisch erweitert wurde. Seit der Übernahme der automatischen Spulmaschine im Geschäftsjahr 2021 ist Rieter der einzige Systemanbieter, der den gesamten Herstellungsprozess von der Faseraufbereitung bis hin zu allen vier Endspinntechnologien abdeckt.

Durch die Akquisition von Barmag erweitert Rieter seine Absatzmärkte um den strukturell wachsenden Chemiefasermarkt. Mit dieser zusätzlichen technologischen Breite erhöht Rieter seine Resilienz und reduziert die Abhängigkeit von zyklischen Schwankungen einzelner Endmärkte. Damit schafft Rieter die Voraussetzungen, um die erwartete Erholung des globalen Textilmaschinenmarktes erfolgreich zu nutzen. Gleichzeitig stärkt die Division «Man-Made Fiber» die Marktposition von Rieter in der strategisch bedeutenden Region Asien nachhaltig.

Bestellungseingang

Der Bestellungseingang konnte währungsbereinigt konstant gehalten werden. Dieser belief sich im Jahr 2025 auf 703.4 Mio. CHF (2024: 725.5 Mio. CHF). Die erwartete, breitere Markterholung ist aufgrund des globalen Handelskonflikts (insbesondere US-Strafzölle) und geopolitischen Unsicherheiten verschoben.

Die Division **Machines & Systems** verbuchte einen Bestellungseingang von 346.3 Mio. CHF (2024: 364.2 Mio. CHF). Machines & Systems verzeichnete zwar eine erhöhte Angebotsnachfrage, der Abschluss von Aufträgen wurde jedoch aufgrund der Ungewissheit bezüglich der Zolltarife und der geopolitischen und wirtschaftlichen Lage erheblich beeinträchtigt.

Die Division **Components** erzielte einen Bestellungseingang von 193.5 Mio. CHF (2024: 206.6 Mio. CHF) und leidet unter der geringeren Nachfrage nach Komponenten für Neumaschinen, hauptsächlich infolge der zurückhaltenden Investitionstätigkeit am Markt.

Die Division **After Sales** verzeichnete einen erfreulichen Anstieg des Bestimmungseingangs von 6% auf 163.6 Mio. CHF (2024: 154.7 Mio. CHF). Dieser Zuwachs bestätigt die initiierten strategischen Wachstumsinitiativen. Der Auftragseingang profitiert von den verstärkten Vertriebsaktivitäten in den Zielmärkten, beispielsweise in Zentralasien und in China, sowie vom weiteren Ausbau des Service- und Reparaturnetzes.

Umsatz

Der Rieter-Konzern schloss das Geschäftsjahr 2025 mit einem Umsatz von 685.1 Mio. CHF (2024: 859.1 Mio. CHF) ab und blieb damit 20% unter der Vorjahresperiode.

Die Division **Machines & Systems** erreichte einen Umsatz in Höhe von 329.1 Mio. CHF, was gegenüber dem Vorjahreswert einem Rückgang von 23% entspricht (2024: 424.9 Mio. CHF). In der Division **Components** sank der Umsatz um 19% gegenüber dem Vorjahr auf 200.8 Mio. CHF (2024: 247.6 Mio. CHF). Die Division **After Sales** verbuchte mit 155.2 Mio. CHF einen um 17% tieferen Umsatz als im Vorjahr (2024: 186.6 Mio. CHF).

Bestellungsbestand

Das Unternehmen verfügte zum Jahresende 2025 über einen Bestellungsbestand von rund 510 Mio. CHF (31. Dezember 2024: 530 Mio. CHF).

Operatives EBIT, Reingewinn, Free Cashflow

Trotz des Umsatzrückgangs erzielte Rieter ein **positives operatives EBIT** (vor Restrukturierungs- und Transaktionskosten) in der Höhe von 2.5 Mio. CHF. Dies ist vor allem auf die konsequente Umsetzung von zusätzlichen Kostenmassnahmen zurückzuführen. Aufgrund ausserordentlicher Restrukturierungsaufwendungen sowie Transaktionskosten in Zusammenhang mit der Akquisition von Barmag in Höhe von total 54.2 Mio. CHF schloss Rieter das Geschäftsjahr 2025 mit einem Reinverlust von 63.4 Mio. CHF ab (2024: Reingewinn 10.4 Mio. CHF).

Der **Free Cashflow** lag bei -40.6 Mio. CHF (2024: 14.1 Mio. CHF). Aufgrund der bereits vollzogenen Kapitalerhöhung zur Akquisitionsfinanzierung von Barmag betrug die Nettoliquidität 184.3 Mio. CHF (2024: -230.3 Mio. CHF).

Die **Eigenkapitalquote** stieg zum 31. Dezember 2025 insbesondere aufgrund der im Oktober 2025 vollzogenen Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit der Barmag-Akquisition auf 53.3% (Vorjahresstichtag 33.7%). Das Closing der Akquisition erfolgte am 2. Februar 2026.

Dividende

Der Verwaltungsrat schlägt den Aktionärinnen und Aktionären vor, aufgrund des negativen Konzernergebnisses auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten. An der grundsätzlichen Dividendenpolitik einer Ausschüttung von mindestens 40% des Reingewinns hält das Unternehmen weiter fest.

Neue Mittelfristziele

Rieter verfolgt einen Soft-Integration-Ansatz für Barmag. In diesem Zusammenhang bestätigt Rieter eine vorläufige Synergieannahme von mindestens 20 Mio. CHF, die aus der Akquisition resultiert. Diese Synergien sind in den neuen Mittelfristzielen berücksichtigt. Ein Update zur Realisierung der Synergien wird mit dem Halbjahresabschluss 2026 bereitgestellt.

Rieter sieht über 2026 hinaus attraktives Potenzial für die kombinierte Einheit. Dafür hat das Unternehmen drei neue Marktszenarien nach erfolgreicher Realisierung der Synergien aus der Akquisition von Barmag definiert:

Low-Szenario

In einem verhaltenen Marktumfeld mit langsamer Nachfrageerholung und anhaltendem Preisdruck werden Umsätze von rund 1.4 Mrd. CHF erwartet, bei einer operativen EBIT-Marge von 2 bis 5%.

Mid-Szenario

In einem normalisierten Marktumfeld mit stabiler Nachfrage werden Umsätze von etwa 1.8 Mrd. CHF erwartet, bei einer operativen EBIT-Marge von 5 bis 8%.

High-Szenario

In einem starken Marktumfeld mit breit abgestützter Nachfrage und hoher Kapazitätsauslastung könnten die Umsätze 2.2 Mrd. CHF erreichen, bei einer operativen EBIT-Marge von 8 bis 11%.

Ausblick 2026

Im Übergangsjahr 2026 erwartet Rieter Umsätze im Bereich von 1.3 bis 1.5 Mrd. CHF.

Der Ausblick für 2026 reflektiert die Integration von Barmag sowie die im Jahr 2025 angekündigten und noch vollständig umzusetzenden Restrukturierungsmassnahmen. In der Folge wird eine positive operative EBIT-Marge im Bereich von 0 bis 3% erwartet. Die Finanzierung zur weiteren Entwicklung des kombinierten Unternehmens ist vollständig gesichert.

Dank

Für die erbrachten Leistungen und das tägliche Engagement in einem herausfordernden Umfeld möchte ich mich bei allen Mitarbeitenden ganz herzlich bedanken. Ich möchte Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, an dieser Stelle noch einmal unsere Wertschätzung für Ihr grosses Vertrauen und Ihre Unterstützung aussprechen. Ein Dankeschön gilt ebenfalls unseren Partnerinnen und Partnern für die konstruktive Zusammenarbeit sowie unseren Kundinnen und Kunden, die unseren Erfolg erst möglich machen.

Winterthur, 25. Februar 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thomas Oetterli', with a large, stylized flourish at the end.

Thomas Oetterli

Verwaltungsratspräsident und Chief Executive Officer

Rieter-Konzern



Rieter entwickelt Spitzentechnologie für die smarte und nachhaltige Garnproduktion. Mit Hauptsitz in Winterthur (Schweiz) bietet das Unternehmen führende Lösungen für die ressourcenschonende Garnproduktion aus synthetischen und natürlichen Fasern und aus deren Mischungen bei höchster Wirtschaftlichkeit.

Ferner ist Rieter nach dem Closing der geplanten Barmag-Akquisition ein führender Anbieter von Filamentspinnsystemen zur Herstellung von Chemiefasern, Texturiermaschinen, BCF-Systemen (Bulked Continuous Filament), Stapelfaserspinn- und Vliesstofflösungen. Mit über 230 Jahren Branchenerfahrung setzt das Unternehmen gezielt auf smarte Digitalisierungs- und Automationslösungen, um die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden nachhaltig zu stärken.

Rieter nutzt sein umfassendes textiles Know-how, um die Kunden bei der Erreichung ihrer Nachhaltigkeitsziele zu unterstützen. Mit energieeffizienten Maschinen, Systemen und Lösungen sowie führenden Recyclingtechnologien trägt Rieter dazu bei, die textile Wertschöpfungskette zu dekarbonisieren und deren Kreislauffähigkeit zu stärken.

Tausende Kunden weltweit vertrauen auf die Technologie von Rieter und seinen Tochtergesellschaften. Das Unternehmen verfügt über ein globales Netzwerk von hochmodernen Innovations- und Technologiezentren, die die Entwicklung von Automations-, Digitalisierungs- und Recyclinglösungen vorantreiben. Der Rieter-Konzern hält weltweit rund 1 750 Patente und 550 Patentanmeldungen und investiert rund 5.9 Prozent seines jährlichen Umsatzes in Forschung und Entwicklung.

Das Unternehmen ist in neun Ländern vertreten und betreibt Produktionsstätten an 17 Standorten. 4 220 Mitarbeitende – davon 15.4 Prozent in der Schweiz – setzen sich mit Leidenschaft für den Erfolg ihrer Kunden ein.

Mit einer weltweiten Vertriebs- und Serviceorganisation ist Rieter als Marktführer im globalen Wettbewerb gut aufgestellt. Zum Nutzen von Aktionären, Kunden und Mitarbeitenden strebt Rieter die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts an.

Dazu will Rieter den Umsatz und die Ertragskraft über den Investitionszyklus der Textilindustrie kontinuierlich steigern.

Drei Divisionen

Die **Division Machines & Systems** entwickelt, produziert und vertreibt Spinnereisysteme oder Einzelmaschinen. Putzereien und Karden werden eingesetzt für die Faservorbereitung, Strecken, Kämmereisysteme und Flyer für die Spinnereivorbereitung und Ring-, Kompakt-, Rotor- und Luftspinn- sowie Spulmaschinen für das Endspinnen. Das Angebot wird ergänzt durch Automationslösungen und durch ESSENTIAL, die digitale Plattform für die gesamte Spinnerei. Darüber hinaus bietet die Division Planungs- und Serviceleistungen.

Die **Division Components** entwickelt, produziert und vertreibt Technologiekomponenten für Stapelfaserspinnmaschinen, Präzisionsspulmaschinen sowie Lösungen für die Filament- und Nonwoven-Produktion. Technologiekomponenten kommen mit dem Rohmaterial in Berührung und beeinflussen die Produkteigenschaften; sie werden in Neumaschinen eingesetzt und müssen während der Produktion regelmässig ersetzt werden.

Die **Division After Sales** entwickelt, produziert und vertreibt Ersatzteile sowie Umbauten und Modernisierungen für Rieter-Stapelfaserspinnmaschinen. Zudem bietet After Sales Dienstleistungen an, mit denen die Rieter-Kunden die Effizienz und die Effektivität ihrer Spinnereien verbessern.

Wie am 24. November 2025 kommuniziert, wird Rieter im Rahmen der geplanten Barmag-Übernahme die Konzernstruktur per 1. Januar 2026 anpassen. Weitere Informationen zur neuen Organisationsstruktur sind [hier](#) verfügbar.

Rieter mit neuer Konzernstruktur



Mit der geplanten Übernahme der Division «Barmag» von OC Oerlikon wird ein weltweit führender Systemanbieter für die Herstellung und Verarbeitung von Natur- und Chemiefasern entstehen. Der Rieter-Konzern passt deshalb per 1. Januar 2026 die Konzernstruktur an, um diese Übernahme zu berücksichtigen und noch agiler auf die Herausforderungen im Markt reagieren zu können.

Mit der Übernahme von Barmag verschmelzen zwei Unternehmen, die eine gemeinsame Vision für erstklassige Qualität, Technologieführerschaft und Kundenorientierung teilen. Die neue Rieter-Gruppe ist eine einzigartige Kombination, die im Textilmarkt neue Massstäbe setzen wird.

Alexander A. Özbahadır übernimmt per 1. Januar 2026 die neue Division «Short-Staple Fiber», die für das Kurzstapelfaser-Geschäft verantwortlich ist. Sie geht aus der Zusammenlegung der Divisionen «Machines & Systems» und «After Sales» hervor. Die neue Division schafft Synergien in den Verkaufs- und Serviceaktivitäten und erhöht die Kundenorientierung durch eine geografische Fokussierung.

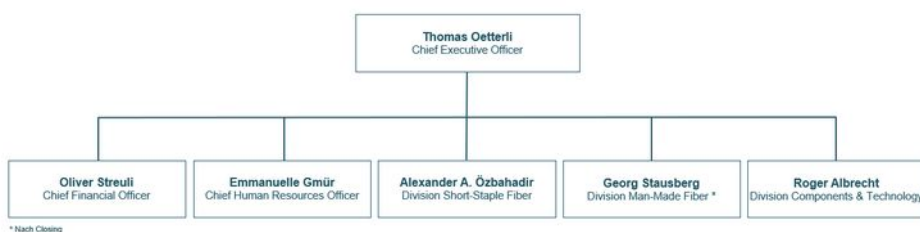
Roger Albrecht ist neu für die Division «Components & Technology» verantwortlich. Er konzentriert sich auf die Entwicklung zukunftsweisender Technologielösungen, das Vorantreiben von Innovationen und die Realisierung von Wachstum im wichtigen Komponentengeschäft. Mit dieser organisatorischen Veränderung baut Rieter seine Technologieführerschaft weiter aus und intensiviert die Entwicklungsaktivitäten zwischen Rieter und den Tochtergesellschaften Accotex, Bräcker, Graf, Novibra, Suessen, SSM und Temco.

Serge Entleitner hat sich entschieden, zum 31. Dezember 2025 aus der Konzernleitung auszutreten, und wird bis zu seinem Ruhestand im Jahr 2027 das Unternehmen bei verschiedenen Projekten unterstützen.

Mit dem erfolgreichen Closing der Übernahme von Barmag wird die Division «Man-Made Fiber» in den Rieter-Konzern integriert. Georg Stausberg wird die Division weiterhin führen und berichtet an Thomas Oetterli, CEO von Rieter. Gleichzeitig wird er Einsitz in die Konzernleitung nehmen.

Per 1. Januar 2026 bzw. nach dem erfolgten Closing der Übernahme von Barmag besteht die Rieter-Konzernleitung demnach aus folgenden Personen:

- Thomas Oetterli, Chief Executive Officer,
- Oliver Streuli, Chief Financial Officer,
- Emmanuelle Gmür, Chief Human Resources Officer,
- Alexander A. Özbahadır, Head Division Short-Staple Fiber,
- Georg Stausberg (nach Closing), Head Division Man-Made Fiber,
- Roger Albrecht, Head Division Components & Technology.



Die neue, vereinfachte Organisation schärft den Kundenfokus, stärkt die Technologieführerschaft, erhöht die Produktivität und fördert Synergien.

Barmag-Übernahme: strategische Überlegungen



Die geplante Übernahme von Barmag durch Rieter ebnet den Weg für ein neues, weltweit führendes Unternehmen für die Herstellung und Verarbeitung von Natur- und Chemiefasern mit Sitz in Winterthur, Schweiz. Durch die Erweiterung des Anwendungsspektrums ist Rieter ideal positioniert, um Chancen in expandierenden Märkten zu nutzen, resilientere Renditen zu generieren und zugleich einen Mehrwert für Kunden, Mitarbeitende, Aktionäre und die Gemeinden, in denen Rieter tätig ist, zu schaffen.

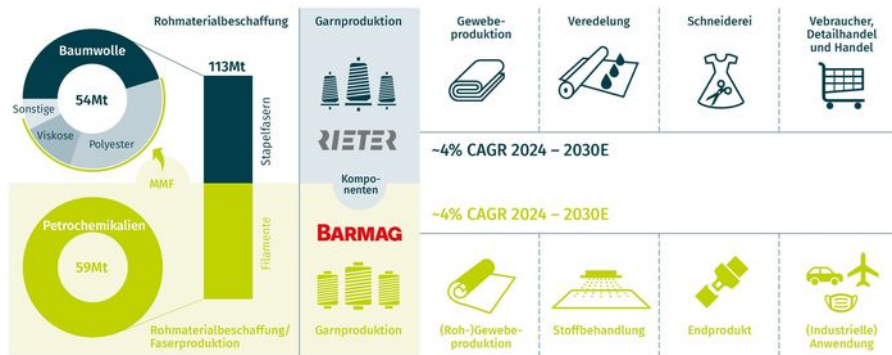
Mit der geplanten Übernahme von Barmag per Anfang Februar 2026, einem Weltmarktführer für Anlagen zur Herstellung von Chemiefasern, hat Rieter seine Wachstumsstrategie beschleunigt, um zum unangefochtenen Marktführer in der Textilmaschinenindustrie aufzusteigen mit einer starken Präsenz sowohl bei Natur- als auch bei Chemiefasern. Die Transaktion steht im Einklang mit der Strategie von Rieter und schliesst an frühere Übernahmen an, bei denen das Unternehmen sein Portfolio an Kurzstapelfasermaschinen ergänzt und seine Präsenz im Bereich Komponenten und Maschinen für die Chemiefaserproduktion ausgebaut hat.

Barmag umfasst die etablierten Produktmarken Barmag, Neumag und Nonwoven. Unter der Marke Barmag vertreibt das Unternehmen Spinnereisysteme und Texturiermaschinen für Filamentgarne. Neumag bietet Systeme für die Herstellung von Teppichgarnen sowie Anlagen für synthetische Stapelfaserproduktion und unter Barmag Nonwoven laufen Einzelmaschinen und schlüsselfertige Produktionslinien für Vliesstoffherstellung. Darüber hinaus offeriert das Unternehmen Engineering-

Dienstleistungen und -Lösungen entlang der gesamten textilen Wertschöpfungskette. Barmag, Neumag und Nonwoven genießen einen hervorragenden Ruf und verfügen über eine starke Marktstellung in China, Indien, der Türkei und den USA. Die innovativen und technologisch fortschrittlichen Produkte werden in Remscheid und Neumünster (Deutschland) sowie in Suzhou und Wuxi (China) entwickelt.

Angeichts des erwarteten Anstiegs des Faserverbrauchs wird davon ausgegangen, dass der Grossteil des Wachstums auf Chemiefasern entfällt – mit einer doppelt so hohen Wachstumsrate wie bei Naturfasern. Das Wachstum bei Naturfasern wie Baumwolle und Leinen unterliegt natürlichen Grenzen. Obwohl beide Fasermärkte zyklisch sind, werden die Unterschiede im zeitlichen Ablauf und in der Grössenordnung ihrer jeweiligen Zyklen einen wirksameren Schutz vor künftigen Marktschwankungen bieten. Mit dieser Übernahme tritt Rieter in komplementäre Technologien, Lösungen und Endmärkte mit attraktiven Wachstumsperspektiven ein.

Anwendungsspektrum von Chemiefasern



Ein wichtiger Vorteil dieser Transaktion ist die Diversifizierung der Endmarktanwendungen. Während der grösste Vorteil von Garnen auf Baumwollbasis die Haptik des Stoffes für die Anwendung bei Bekleidung ist, sind Produkte auf Basis von Chemiefasern in Bezug auf funktionelle Eigenschaften wie Festigkeit, Gewicht, Haltbarkeit und Kosten oft unübertroffen. Rieter ist vor allem in den Endmärkten für Mode- und Funktionsbekleidung tätig. Zusätzlich dazu deckt Barmag auch die Märkte für Bodenbeläge, Infrastruktur, Verpackung, Medizinprodukte und Filter ab, die zukünftig überdurchschnittlich wachsen dürften. Eine stärker diversifizierte Kundenbasis wird die Wachstumsambitionen des Unternehmens auf ein solideres Fundament stellen. Die Übernahme bedeutet eine wesentliche Verbesserung bei Skaleneffekten und Profitabilität.

Globale Reichweite und Endmärkte



Die kombinierte Plattform ermöglicht es Rieter, die Erholung der globalen Märkte für Filament- und Kurzstapelfaserspinnerei zu nutzen und die Zyklichkeit durch Diversifizierung der Endmärkte zu verringern. Die Übernahme stärkt die Position von Rieter in der wichtigen Region Asien-Pazifik weiter und bietet Zugang zur Filament-Expertise von Barmag, die dazu beitragen wird, die eigenen Fähigkeiten weiter auszubauen sowie Digitalisierungslösungen und Produktnachhaltigkeit zu verbessern.

Sowohl Rieter als auch Barmag sind Systemlieferanten und bieten den Kunden die gesamte Wertschöpfungskette in der Faserproduktion- sowie -verarbeitung, sowohl für Natur- als auch für Chemiefasern. Rieter ist bestens aufgestellt, um dem steigenden Bedarf an integrierten Lösungen für textile Anwendungen gerecht zu werden, unabhängig vom Ausgangsmaterial oder der Technologie. Auch Barmag setzt auf die Automation und Digitalisierung seiner Systeme. Gemeinsam mit Barmag wird Rieter seine Vision weiter vorantreiben, den gesamten Garnherstellungsprozess weiter zu digitalisieren und zu automatisieren sowie intelligente, vernetzte Fabriken zu schaffen.

Das Geschäft von Barmag wird durch starke Serviceorganisationen in den Schlüsselmärkten gestützt, die mithilfe von Digitalisierung und Automatisierung einen reibungslosen Betrieb der Produktionssysteme gewährleisten.

Über Barmag



Barmag ist ein führender Anbieter von Filamentspinnssystemen zur Herstellung von Chemiefasern, Texturiermaschinen, Bulk-Continuous-Filament-Systemen sowie Stapelfaseranlagen- und Vliesstofflösungen.

Nach Erhalt aller behördlichen Genehmigungen wird Barmag als eigenständige Division «Man-made Fiber» innerhalb des Rieter-Konzerns betrieben. Zu Barmag gehören die etablierten Produktmarken Barmag, Neumag und Nonwoven. Zusammen mit dem Angebot an Polykondensations- und Extrusionssystemen und deren Schlüsselkomponenten deckt Barmag somit den gesamten Herstellungsprozess ab – vom Monomer bis hin zum texturierten Garn – und bietet dabei kundenorientierte Engineering-Dienstleistungen an. Abgerundet wird das Produktportfolio durch Automations- und Digitalisierungslösungen. Darüber hinaus offeriert Barmag hochpräzise Zahnradpumpen für die Textilindustrie und andere Branchen, darunter die Automobil-, Chemie- und Farbenindustrie.

Die Hauptmärkte für das Barmag-Produktportfolio befinden sich in Asien, insbesondere in China, Indien, der Türkei sowie den USA. Weltweit beschäftigt Barmag rund 2 600 Mitarbeitende und ist in 120 Absatzmärkten mit Produktions-, Vertriebs- und Serviceorganisationen vertreten. In den Forschungs- und Entwicklungszentren in Remscheid, Neumünster (Deutschland) und Suzhou (China) entwickeln hochqualifizierte Ingenieure, Technologen und Techniker sowohl innovative als auch technologisch führende Produkte.

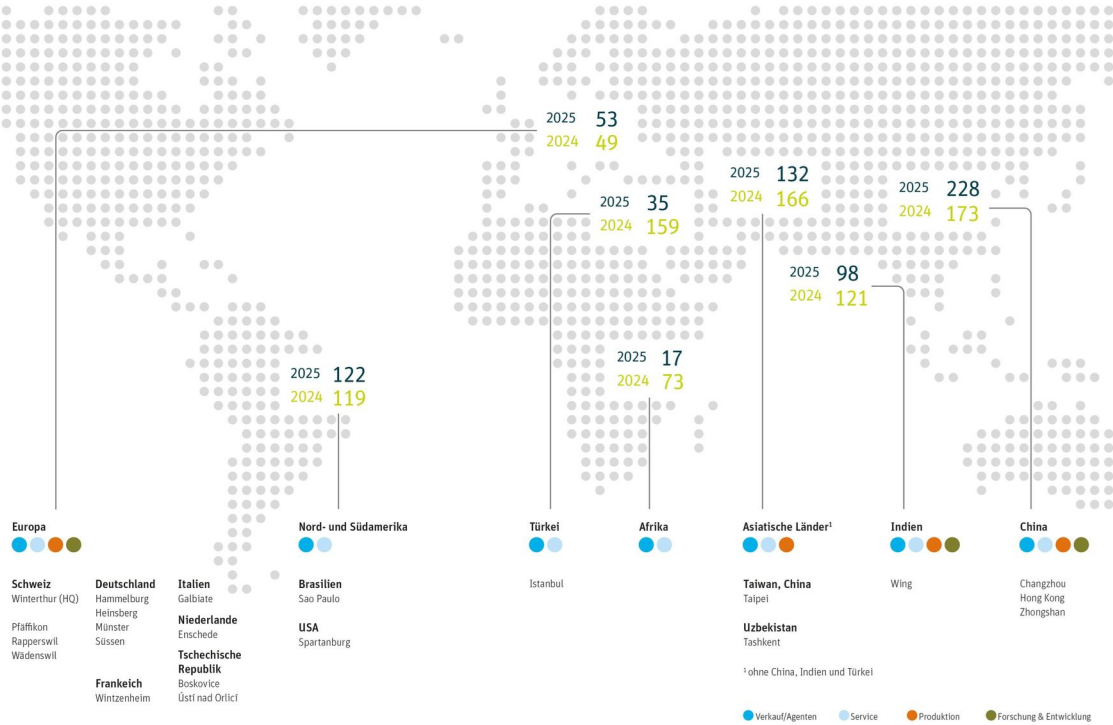
Im Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Barmag steht die Energie- und Ressourceneffizienz. Seit 2004 unterstützt das Nachhaltigkeitsprogramm e-save Kunden dabei, CO₂ einzusparen – bislang über 15 Millionen Tonnen. Die Neumag EvoSteam Stapelfaseranlage verfügt für die Produktion von PET-Stapelfasern über das bluesign VERIFIED DATA Label. bluesign ist ein unabhängiges Verifizierungssystem in der Textilindustrie, das die Umweltauswirkungen der Produktion bewertet und zertifiziert – etwa den Wasserverbrauch, den Einsatz von Spinnpräparationen, den thermischen und elektrischen Energiebedarf sowie den CO₂-Fussabdruck.

Globale Präsenz

RIETER GROUP

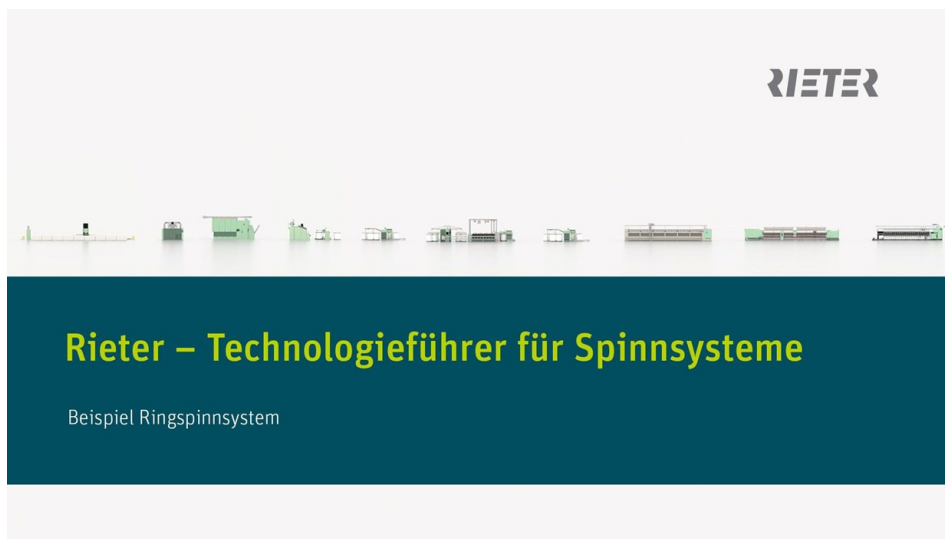
UMSATZ Mio. CHF

2025 **685.1**
2024 **859.1**



Textilmarkt und Spinnprozess

Weltweit wurden im Jahr 2025 etwa 125 Mio. Tonnen Fasern verarbeitet, im Wesentlichen zu Bekleidung, technischen Textilien oder Heimtextilien. Der Faserverbrauch wächst mit der Weltbevölkerung und dem verfügbaren Einkommen im Durchschnitt zwischen zwei und drei Prozent pro Jahr. Es wird geschätzt, dass dieser bis im Jahr 2030 rund 140 Millionen Tonnen erreichen wird.



Garnerzeugung

Rieter ist der einzige Systemanbieter, der weltweit den gesamten Herstellungsprozess für Spinnereien abdeckt: von der Faservorbereitung bis hin zu den vier Endspinnentechnologien.

Der Prozess von der Faser zur Textilie beginnt mit der Faserproduktion. Aus den Fasern, beispielsweise aus Baumwolle, Leinen, Polyester oder Viskose, wird ein Garn erzeugt. Aus dem Garn wird dann über verschiedene Verarbeitungsschritte wie Weben, Stricken, Färben oder Ausrüsten eine Textilie produziert. Die Garnherstellung ist ein hochtechnologischer Schritt in der textilen Wertschöpfungskette, der die Leistung der nachgelagerten Prozessschritte stark beeinflussen kann.

Garn wird auf zwei unterschiedliche Arten hergestellt. Eine Methode ist das Verspinnen von Stapelfasern. Dies sind Fasern mit einer Länge von 23 bis 60 mm (Kurzstapelfasern) bzw. über 60 mm (Langstapelfasern). Die zweite Methode ist die Verarbeitung von Filamenten zu Endlos Garn. Die aus Filamenten entstehenden Garne haben andere Eigenschaften als diejenigen aus Stapelfasern. In der Bekleidungsindustrie überwiegt das aus Stapelfasern erzeugte Garn, denn es bietet einen angenehmen Tragekomfort. Der weltweite Faserverbrauch setzt sich in etwa wie folgt zusammen: Stapelfasergarne machen rund 40 Prozent, während Filamentgarne heute bereits rund 60 Prozent ausmachen.

Rieter beschäftigt sich hauptsächlich mit der Garnerzeugung aus Stapelfasern. Die wichtigsten waren im Jahr 2025 Baumwolle (rund 26 Mio. Tonnen), Polyester (rund 19 Mio. Tonnen) und Viskose (rund acht Mio. Tonnen). Baumwolle ist aufgrund natürlicher Beschränkungen ein langsam wachsendes Produkt, die Produktion von Viskose und Polyester soll jedoch in den kommenden Jahren zunehmen.

Der Prozess zur Erzeugung eines Garns aus Stapelfasern besteht aus drei Abschnitten: Faservorbereitung, Spinnereivorbereitung und Endspinnen.

Faser- und Spinnereivorbereitung



Im Rahmen der Faservorbereitung werden die in Ballen angelieferten Fasern vereinzelt, soweit erforderlich gereinigt und ausgerichtet. Dies erfolgt beim Öffnen und Kardieren. Die Spinnereivorbereitung beinhaltet das Homogenisieren und Verstrecken des Faserbands. Die dazu notwendige Maschine ist die sogenannte Strecke. Bei der Verarbeitung von Baumwolle spielt zudem die Kämmmaschine eine Rolle: Hier werden Kurzfasern ausgekämmt, um ein höherwertiges Garn zu erzeugen. Am Ende der Spinnereivorbereitung ist ein gleichmässiges Band bzw. Vorgarn entstanden.

Spinnprozess

Im Rahmen des Endspinnens wird der Faserverband weiter verstreckt (bis auf rund 40 Fasern im Querschnitt bei sehr feinen Garnen) und durch Drehung zu einem Garn versponnen. Die Drehung erfolgt entweder durch eine rotierende Spindel (Ring-, Kompaktspinnen), durch Rotation eines Rotors (Rotorspinnen) oder durch einen Luftstrom (Luftspinnen). Das Kompaktspinnen ist eine Variante des Ringspinnens, bei dem mittels einer Zusatzeinrichtung eine bessere Fasereinbindung und damit ein Garn mit einer höheren Dichte erreicht wird.

Spulen

Nach dem Spinnen werden die Fehlerstellen aus dem Garn entfernt. Anschliessend wird das Garn aufgespult, um es für die nachfolgenden Prozessschritte in der textilen Produktionskette zweckmässig vorzubereiten. Die Spulmaschine dient als letzte Qualitätssicherung im Ring- und Kompaktspinnprozess und ist entscheidend für die weiteren Schritte. Nicht erkannte Garnfehler können zu Maschinenstillständen in der Weiterverarbeitung, zu Problemen beim Färbeprozess oder zu Fehlern im Gewebe oder Gestrick führen.

Messgrössen für die Kapazität

Die Produktionskapazität für die Erzeugung von Garn aus Stapelfasern wird in Spindeläquivalenten gemessen. Als Basis dient die Produktionskapazität einer Ringspindel. Die Spinnposition einer Rotorspinnmaschine entspricht der Produktivität von fünf bis sechs Ringspindeln, die Spinnposition einer Luftspinnmaschine derjenigen von 20 Ringspindeln.

Insgesamt waren 2025 weltweit mehr als 250 Mio. Spindeläquivalente zur Garnproduktion aus den rund 60 Mio. Tonnen Stapelfasern im Einsatz, davon rund 100 Mio. in China, 60 Mio. in Indien, 72 Mio. in den asiatischen Ländern (ohne China, Indien und Türkei) und 14 Mio. in der Türkei. Pro Jahr werden im Durchschnitt weltweit zwischen 9 und 16 Mio. Spindeläquivalente neu installiert. Darüber hinaus benötigen Spinnereien Verbrauchs-, Verschleiss- und Ersatzteile für den laufenden Betrieb.

Markt

Rieter ist der führende Anbieter im globalen Markt für Stapelfasermaschinen, der ein jährliches Volumen von 2 200 bis 4 000 Mio. CHF umfasst.



(Quellen: ITMF, Gherzi, Schätzung Rieter)

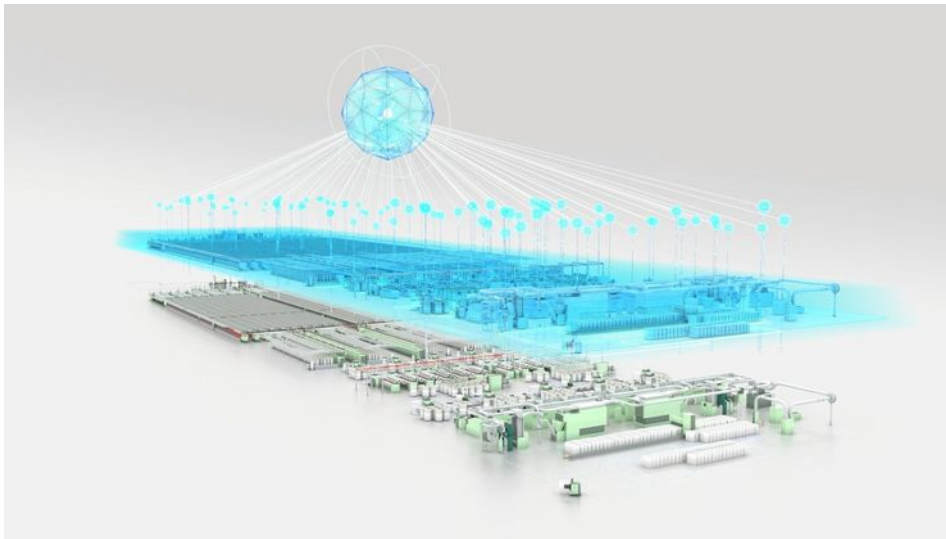
Geschäft mit Neumaschinen, Verbrauchs-, Verschleiss- und Ersatzteilen



Das Geschäft mit Neumaschinen ist zyklisch. Die Bereitschaft für Investitionen in der Spinnereiindustrie wird im Wesentlichen beeinflusst durch Erwartungen bezüglich des Faserverbrauchs und der Margen, die sich mit dem Verkauf von Garnen erzielen lassen. Der Faserverbrauch ist konjunkturabhängig, die Garnmargen hängen zusammen mit der Entwicklung der Rohstoffpreise, der Kapazitätsauslastung und den Produktionskosten der Spinnereien sowie mit den Währungskursen. Auch Regierungsprogramme haben einen Einfluss.

Rieter ist bestrebt, die Zyklizität des Maschinengeschäfts mit Verbrauchsmaterialien, Verschleiss- und Ersatzteilen sowie After-Sales-Services auszugleichen. Dieses weniger zyklische Geschäft wird durch die Auslastung der laufenden Spinnereien bestimmt, die Verbrauchsmaterialien, Verschleiss- und Ersatzteile benötigen.

Produkt- und Serviceangebot



Rieter plant Spinnereien, entwickelt, produziert und liefert die Maschinen für Faservorbereitung, Spinnereivorbereitung und Endspinnen und betreut die installierten Maschinen über ihren ganzen Lebenszyklus. Die Vision des Unternehmens ist es, die gesamte Wertschöpfungskette des Spinnprozesses zu automatisieren und zu digitalisieren, um den Prozess ressourceneffizienter zu gestalten und die Leistung zu verbessern.

Rieter ist weltweit mit all seinen Marken als Premiumanbieter etabliert. Die innovativen Produkte und Dienstleistungen von Rieter verschaffen dem Spinnereiunternehmer eine höhere Wettbewerbsfähigkeit. Erfolgsfaktoren sind entweder niedrige Garnherstellkosten, die über Einsparungen bei Rohmaterial, Energie, Arbeitsstunden und über Produktivitätsvorteile erreicht werden und damit eine nachhaltige Garnproduktion ermöglichen, oder aber über spezielle Garne, mit denen sich höhere Preise erzielen lassen.

Professionalität und die Verfügbarkeit des Services sind weitere wichtige Aspekte, weshalb sich Kunden für Lösungen von Rieter entscheiden.

Vision 2027: Die vollautomatische Spinnerei



Die Spinnerei sieht sich – wie viele andere Bereiche der Fertigungsindustrie – einem akuten Arbeitskräftemangel gegenüber. In zahlreichen Regionen können Betriebe aufgrund fehlenden Personals und der damit verbundenen Wissenslücken ihre Kapazitäten nicht voll ausschöpfen, was sich negativ auf Produktivität und Effizienz auswirkt. Ein Problem, das sich künftig weiter verschärfen wird. Automation ist daher ein Muss, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Rieter plant deshalb, bis 2027 eine vollständig automatisierte Spinnerei zu realisieren.

Die Umwandlung von Stapelfasern zu Garn erfolgt in drei Hauptstufen: Faservorbereitung, Spinnereivorbereitung sowie Endspinnen und Spulen. Die Anzahl der Prozessschritte variiert je nach eingesetzter Spinntechnologie und umfasst – unter Einbeziehung des Kämmens beim Ring-, Kompakt- und Luftspinnen – bis zu zehn Schritte. Diese Arbeit ist anspruchsvoll und kräftezehrend, was die Rekrutierung und Bindung von Arbeitskräften erschwert.

Rieter ist mit den Herausforderungen seiner Kunden bestens vertraut und setzt deshalb schon seit Langem auf die Automation zentraler Prozessschritte. Ein Beispiel dafür ist das Kämmen, das beim Ring- und vor allem beim Kompaktspinnen eine zentrale Rolle für die Garnqualität spielt. Hier konnte Rieter den Personalbedarf reduzieren, indem ein vollautomatisiertes Kämmereiset mit dem automatischen Wickelwechsel- und Wattenansetzsystem ROBOLap in Kombination mit dem automatischen Wickeltransportsystem SERVOLap eingesetzt wird.

Ein weiteres Beispiel ist das Endspinnen. Der Anspinnroboter ROBOSpin von Rieter automatisiert beim Ringspinnen die Reparatur von Fadenbrüchen, was den manuellen Aufwand massiv reduziert.

Mehr Automation: Schritt für Schritt

Rieter arbeitet nun Schritt für Schritt darauf hin, den Weg zur vollautomatisierten Produktion im Jahr 2027 zu ebnen. Ein Gesamtüberblick über den Automationsgrad einer Spinnerei ergibt sich, indem die Anzahl qualifizierter Bediener in Relation zu einer definierten Anzahl Spindeln und Kilogramm produziertes Garn pro Schicht gesetzt wird. In einer manuellen Spinnerei braucht es bei einem Kompaktgarn, also einem hochwertigen Standardgarn, heute ungefähr 20.6 Bediener pro 10 000 Spindeln und 1.9 Tonnen Garn pro Schicht. Rieter plant, bis 2027 mit nur drei qualifizierten Arbeitskräften pro 10 000 Spindeln 1.9 Tonnen Garn pro Schicht zu produzieren. Dies entspricht einer Automation von rund 85 Prozent der bislang manuell ausgeführten Tätigkeiten.

Mit den folgenden Automationstechnologien, die Rieter an der ITMA 2025 in Singapur präsentierte, können Kunden ihre Prozesse bereits heute produktiver gestalten:

- effizienter Ballentransport mittels fahrerlosem Transportsystem,
- flexibler Transport von Kannen der entsprechenden Grössen zwischen den Maschinen mittels fahrerlosem Transportsystem und
- Verpackungslösungen, inklusive Dämpfen, Verpacken, Palettieren und Etikettieren.

Dieser Zwischenschritt verringert die Anzahl erforderlicher qualifizierter Bediener: Für 10 000 Spindeln werden statt 20.6 nur noch 5.6 Bediener benötigt.

Ein bedeutender Fortschritt ist die Automation des Kannentransports, denn dieser übernimmt körperlich belastende Aufgaben und sorgt so für eine spürbare Entlastung des Bedienpersonals im gesamten Spinnereiprozess. Gleichzeitig steigert er die Prozesssicherheit und die Effizienz im Produktionsablauf. Auch die automatisierte Verpackungslinie, vom Einpacken der Garnspule über das Palettieren bis zum Etikettieren, setzt neue Massstäbe: Sie ersetzt zahlreiche manuelle Tätigkeiten durch hochpräzise, vollautomatisierte Abläufe. Diese neuen Automationslösungen ermöglichen einen Einstieg in die Vollautomation und erleichtern die Arbeit in der Spinnerei massgeblich. Gleichzeitig schaffen sie wertvolle Erfahrungswerte für den weiteren Wandel hin zur vollautomatischen Spinnerei.

Vision 2027: Vollautomatisierter Produktionsprozess



2027 kündigt sich ein Meilenstein in der Textilautomation an: die Präsentation einer vollständig automatisierten Referenzanlage. Die Vision reicht weit über herkömmliche Ansätze hinaus. Herzstück dieser Anlage ist ein vollautomatisierter, integrierter Produktionsprozess mit intelligenten, digital vernetzten Systemen. Bereits beim Rohmaterial setzt die Automation an: Das aufwendige und potenziell gefährliche manuelle Entfernen der Stahlbänder an den Ballen wird durch robotergestützte Lösungen ersetzt. Und sie endet bei der verpackten Garnspule, die versandbereit das Werk verlässt.

Automation und Digitalisierung gehen dabei Hand in Hand. Die Nutzung der digitalen Plattform ESSENTIAL von Rieter sichert die volle Kontrolle über die Automationslösungen und ermöglicht die lückenlose Rückverfolgbarkeit sämtlicher Prozessschritte. Alle relevanten Daten werden hier erfasst und stehen in Echtzeit zur Verfügung. Diese Transparenz ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, insbesondere im Hinblick auf die Rückverfolgbarkeit textiler Produkte.

Rentable Investition mit Weitblick

So faszinierend modernste Robotertechnik, digitale Vernetzung und autonome Systeme auch sind – am Ende zählt eine Frage: Lohnt sich die Investition? Die Antwort fällt eindeutig positiv aus. Die Einführung vollautomatisierter Systeme ist eine strategische Investition in Effizienz, Qualitätssicherung und Zukunftsfähigkeit. Die Betriebskosten, namentlich Personalkosten, Fehlerkosten, Ausschuss und Stillstandszeiten, machen über den Lebenszyklus einer Anlage einen deutlich höheren Anteil aus als die initiale Investition in die Technologie.

Automation reduziert die Abhängigkeit von personellen Ressourcen, sichert reproduzierbare Qualität und ermöglicht stabile, planbare Produktionsprozesse, unabhängig von Schichtbetrieb oder Standort. Spinnereien, die auch künftig wettbewerbsfähig bleiben wollen, setzen deshalb schon heute auf Automationslösungen von Rieter. Ab 2027 können sie mit Rieter ihre Betriebsprozesse vollständig automatisieren und damit ein neues Kapitel bezüglich Effizienz und Performance aufschlagen.

Rieter-Marke



Getreu dem Motto «Rieter makes the difference» verlassen sich Kunden auf der ganzen Welt täglich auf die Rieter-Technologie, um mit weniger Aufwand mehr zu erreichen und sich so den nötigen Vorsprung im Wettbewerb zu verschaffen.

Mission

Rieter bietet Spitzentechnologie für die Faserverarbeitung – wegweisend, innovativ und nachhaltig. Rieter verschiebt immer wieder die Grenzen und setzt neue Standards. Die Textiltechnologen des Unternehmens sind die besten und kompetentesten der Branche. Aufbauend auf mehr als 230 Jahren Erfahrung, setzt Rieter mit seinem unübertroffenen Know-how in der Verarbeitung von der Faser zum Garn den Massstab für die nächste Generation von intelligenter, effizienter und nachhaltiger Spinnentechnologie.

Marke

Das Firmenlogo, das rund 40 Jahre alt ist, ist das Herzstück des Firmenauftritts von Rieter. Um eine unverwechselbare visuelle Präsenz zu erhalten, wird das Logo ergänzt durch Farben, eine Hausschrift, zusätzliche grafische Elemente und einen für Rieter einzigartigen Bildstil.

Corporate-Design-Richtlinien regeln, wie die verschiedenen Elemente zusammenwirken müssen, damit ein einheitliches Gesamtbild entsteht. Das charakteristische Petrolgrün ist in der Spinnereibranche zu einem Markenzeichen geworden, das für aussergewöhnliche Qualität und höchste Leistung steht.



Marketing

Zufriedene Kunden bilden die Grundlage für die nachhaltige Stärke der Marke, weshalb sie im Zentrum der Unternehmensstrategie von Rieter stehen. Das Unternehmen führt jährlich Net-Promoter-Score-(NPS-)Umfragen durch und strebt dabei einen Wert von über 50 an. Da engagierte Mitarbeitende entscheidend für die Kundenzufriedenheit sind, unterstützt Rieter dieses ambitionierte Ziel mit dem Anspruch, seine Position als

führender Arbeitgeber in der Textilbranche auszubauen. Fortschritte werden jährlich durch Umfragen unter sämtlichen Mitarbeitenden des Rieter-Konzerns gemessen.

Ferner nimmt Rieter jedes Jahr an ausgewählten Branchenmessen teil, um zentrale Innovationen zu präsentieren. Auf der Leitmesse ITMA Asia in Singapur im Oktober 2025 hat das Unternehmen erstmals seine Vision einer vollautomatisierten Spinnerei vorgestellt, die 2027 auf der ITMA in Hannover (Deutschland) präsentiert werden soll.

Die Rieter-Website – in vier Sprachen verfügbar – bildet das Herzstück der digitalen Strategie des Unternehmens und verzeichnet jährlich rund 500 000 Seitenaufrufe. Sie wird kontinuierlich für Suchmaschinen optimiert, um alle Anspruchsgruppen bestmöglich zu erreichen. Zusätzlich veröffentlicht das Unternehmen regelmässig den digitalen Newsletter «Rieter World» sowie das Kundenmagazin «link».

Social-Media-Kanäle wie LinkedIn, YouTube, WeChat und Douyin (TikTok für China) fördern die Verbreitung aktueller Unternehmensnachrichten und Innovationen. Der LinkedIn-Kanal von Rieter hat im Jahr 2025 die Marke von 50 000 Followern überschritten und bestätigt damit die führende Position des Unternehmens im Branchenvergleich.

Um neue Produkte und Services vorzustellen, schaltet Rieter Werbekampagnen in relevanten Fachmedien und publiziert in Fachartikeln und anhand von Case Studies vertiefte Hintergrundinformationen. Zudem stellt das Unternehmen Forschungsergebnisse bereit, die Rieter-Kunden hinsichtlich Prozessempfehlungen und Maschineneinstellungen unterstützen.

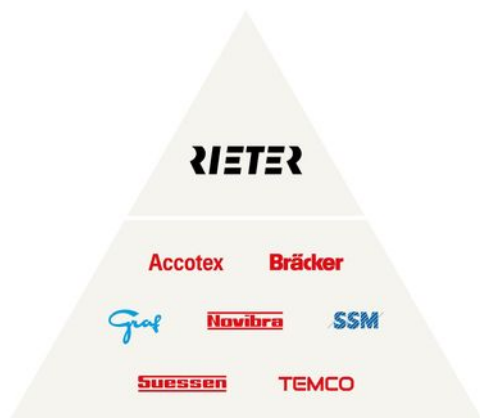
Das Team für technische Dokumentation bei Rieter stellt präzise, verständliche und leicht zugängliche Informationen zu allen Produkten, Systemen und Dienstleistungen bereit. Damit Rieter-Kunden Produkte und Services sicher und effektiv nutzen können, erhalten sie vor, während und nach der Installation eine umfassende Schulung durch die Field Service Engineers. Kundens Schulungen finden sowohl vor Ort als auch am Unternehmenssitz in Winterthur sowie an den wichtigsten Standorten statt.

Alle technischen Dokumente sind zudem digital über ESSENTIAL, die digitale Plattform von Rieter, für alle Kunden verfügbar. Dort erhalten die Kunden auch Zugang zu Fachpublikationen über zentrale Themen der Garnherstellung.

Markenschutz

Die Markenarchitektur von Rieter kombiniert eine starke Dachmarke mit Monomarken für eigenständige Produkte. Die Marke Rieter sowie die Marken der Tochtergesellschaften Accotex, Bräcker, Graf, Novibra, Suessen, SSM und Temco sind unverwechselbare und bekannte Marken. Die Tatsache, dass Nachahmer die visuelle Identität und die Marktpositionierung des Unternehmens zu kopieren versuchen, unterstreicht dessen enormen immateriellen Wert.

Die Rieter-Dachmarke und die Marken der Rieter-Tochtergesellschaften schärfen den Wettbewerbsvorsprung des Unternehmens. Der Markenschutz spielt deshalb eine entscheidende Rolle – global auf Konzernebene und auch lokal auf nationaler Ebene. Der Rieter-Konzern verfügt über rund 1 150 Markenregistrierungen in etwa 80 Ländern und überwacht seine Marken konstant. Bei Verletzungen ergreift Rieter entsprechende rechtliche Massnahmen.



Darüber hinaus schützt der Rieter-Konzern seine weltweiten Entwicklungen durch umfassenden Patentschutz. Das allererste Unternehmenspatent wurde 1855 während der Pariser Weltausstellung eingereicht. Heute verfügt das Unternehmen über rund 1 750 Patente und 550 Patentanmeldungen.

Unternehmenskultur

Die Mitarbeitenden von Rieter sind das grösste Kapital des Unternehmens. Macherqualitäten, das Engagement und der Elan der Mitarbeitenden machen für Kunden, Aktionäre und die Standorte, an denen Rieter tätig ist, den Unterschied aus. Die folgenden Unternehmenswerte inspirieren sie bei ihrer täglichen Arbeit:

- «Der Kunde kommt zuerst»: Kundenorientierung ist bei Rieter Teil der Unternehmens-DNA.
- «Qualität fängt bei mir selbst an»: Als Unternehmen mit Schweizer Wurzeln ist Rieter höchsten Qualitätsansprüchen verpflichtet. Das Team von Rieter hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Erwartungen jeden Tag aufs Neue zu erfüllen und zu übertreffen.
- «Wir sind mit Leidenschaft dabei»: Bei Rieter verbindet alle die tiefe Leidenschaft, den Kunden zum Erfolg zu verhelfen.

Einführung

Die Berichterstattung zur Corporate Governance folgt der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Exchange Regulation in ihrer jeweils aktuellen Fassung, die für alle Emittenten gilt, deren Aktienwerte an der SIX Swiss Exchange AG im Primär- oder Hauptmarkt kotiert sind.

Falls im nachfolgenden Text nichts anderes vermerkt ist, beziehen sich die Informationen auf den 31. Dezember 2025. Auf der Rieter-Website werden die Informationen laufend [hier](#) aktualisiert.

Konzernstruktur und Aktionariat

Konzernstruktur

Die Rieter Holding AG ist eine Gesellschaft schweizerischen Rechts mit Sitz in Winterthur. Der Kotierungsort, die Marktkapitalisierung, die Schweizer Valorennummer und der ISIN-Code sind [hier](#) veröffentlicht. Die Rieter Holding AG ist die einzige börsennotierte Gesellschaft innerhalb der Rieter Gruppe und hält als Holding-Gesellschaft direkt oder indirekt alle Gesellschaften, die zum Rieter-Konzern gehören. Zum Rieter-Konzern zählten per 31. Dezember 2025 weltweit rund 30 Gesellschaften. Eine Übersicht über die Gesellschaften im Konsolidierungskreis der Rieter Holding AG jeweils unter Angabe von Firmenname, Sitz, Gesellschaftskapital und der von der Rieter Holding AG gehaltenen Beteiligungsquote ist [hier](#) publiziert. Gesellschaften, an denen die Rieter Holding AG direkt oder indirekt 50 Prozent oder weniger der Stimmrechte hält, werden nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die Führungsorganisation des Rieter-Konzerns ist unabhängig von der juristischen Struktur des Rieter-Konzerns und der einzelnen Gesellschaften.

Bedeutende Aktionäre

Die folgenden bedeutenden Aktionäre im Sinne von Art. 120 Abs. 1 des Schweizer Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel (FinfraG) hielten per 31. Dezember 2025 einen Anteil von mehr als drei Prozent der Stimmrechte bzw. des im Handelsregister eingetragenen Aktienkapitals der Rieter Holding AG:

PCS Holding AG, Frauenfeld (Schweiz), Aktionärsgruppe	33.11%
BigPoint Holding AG, Cham (Schweiz), Aktionärsgruppe	15.70%

Die erforderlichen Offenlegungsmeldungen wurden der SIX Swiss Exchange übermittelt und auf deren elektronischer Publikationsplattform [hier](#) veröffentlicht.

Kreuzbeteiligungen

Die Rieter-Gruppe hält keine Kreuzbeteiligungen mit anderen Gesellschaften von mehr als fünf Prozent, weder kapital- noch stimmenmässig.

Kapitalstruktur

Kapital und Aktien

Gemäss Handelsregistereintrag beträgt das ausgegebene Aktienkapital der Rieter Holding AG per 31. Dezember 2025 1 360 577.08 CHF, eingeteilt in 136 057 708 voll liberierte Namenaktien mit einem Nennwert von je 0.01 CHF. Die Aktien sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (Valoren-Nummer 367144; ISIN-Code CH0003671440; Investdata RIEN). Per 31. Dezember 2025 betrug die Börsenkapitalisierung von Rieter 433.2 Mio. CHF. Mit Ausnahme der von der Rieter Holding AG gehaltenen eigenen Aktien hat jede im Aktienbuch mit Stimmrecht eingetragene Aktie an der Generalversammlung eine Stimme, und jede Aktie ist dividendenberechtigt, ob im Aktienbuch eingetragen oder nicht. Alle Dividenden, die innerhalb von fünf Jahren nach ihrer Fälligkeit nicht bezogen worden sind, verfallen gemäss §35 der [Statuten](#) zugunsten der Rieter Holding AG.

Kapitalband und bedingtes Kapital

Die Rieter Holding AG verfügt über ein Kapitalband zwischen 1 292 548.23 CHF (untere Grenze) und 1 496 634.78 CHF (obere Grenze). Der Verwaltungsrat ist im Rahmen des Kapitalbands ermächtigt, bis zum 18. September 2030 oder bis zu einem früheren Dahinfallen des Kapitalbands das Aktienkapital einmal oder mehrmals und in beliebigen Beträgen zu erhöhen oder herabzusetzen oder Aktien direkt oder indirekt zu erwerben oder zu veräussern. Eine Kapitalerhöhung oder eine Kapitalherabsetzung kann durch die Ausgabe von bis zu 13 605 770 voll zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je 0.01 CHF bzw. die Vernichtung von bis zu 6 802 885 Namenaktien mit einem Nennwert von je 0.01 CHF oder durch eine Erhöhung oder Herabsetzung der Nennwerte der bestehenden Namenaktien im Rahmen des Kapitalbands erfolgen.

Im Fall einer Kapitalerhöhung legt der Verwaltungsrat die Anzahl Aktien, den Ausgabebetrag, die Art der Einlagen (einschliesslich Barliberierung, Sacheinlage, Verrechnung und Umwandlung von Reserven oder eines Gewinnvortrags in Aktienkapital), den Zeitpunkt der Ausgabe, die Bedingungen der Bezugsrechtsausübung und den Beginn der Dividendenberechtigung fest. Dabei kann der Verwaltungsrat neue Aktien mittels Festübernahme durch eine Bank oder einen anderen Dritten und eines anschliessenden Angebots an die bisherigen Aktionäre ausgeben. Der Verwaltungsrat ist ermächtigt, den Handel mit Bezugsrechten zu beschränken oder auszuschliessen. Nicht ausgeübte Bezugsrechte kann der Verwaltungsrat verfallen lassen oder diese bzw. die Aktien, für die Bezugsrechte eingeräumt, aber nicht ausgeübt werden, zu Marktkonditionen platzieren oder anderweitig im Interesse der Gesellschaft verwenden.

Der Verwaltungsrat ist ferner ermächtigt, die Bezugsrechte der Aktionäre zu entziehen oder zu beschränken und Bezugsrechte einzelnen Aktionären oder Dritten zuzuweisen:

- a. für die Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen oder für die Finanzierung oder Refinanzierung solcher Transaktionen oder die Finanzierung neuer Investitionsvorhaben der Gesellschaft;
- b. zum Zwecke der Erweiterung des Aktionärskreises in bestimmten Finanz- oder Investorenmärkten, zur Beteiligung von strategischen Partnern oder im Zusammenhang mit der Kotierung der Aktien an inländischen oder ausländischen Börsen.

Bei einer Herabsetzung des Aktienkapitals im Rahmen des Kapitalbands legt der Verwaltungsrat, soweit erforderlich, die Verwendung des Herabsetzungsbetrags fest.

Die Rieter Gruppe verfügt per 31. Dezember 2025 über kein bedingtes Kapital.

Kapitalveränderung

Kapitalveränderung der Rieter Holding AG:

Mio. CHF	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Aktienkapital	23.4	1.4
Reserven	125.9	633.1
Bilanzgewinn	36.6	27.6

Weitere Informationen zu Kapitalveränderungen im Finanzteil des aktuellen Geschäftsberichts 2025 sind [hier](#) auf Seite 199 publiziert; die Finanzteile der Geschäftsberichte 2024 können [hier](#) auf Seite 201 eingesehen werden.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Als stimmberechtigte Aktionäre werden die im Aktienregister eingetragenen Personen anerkannt. Die Rieter-Aktien können ohne Beschränkungen erworben und veräussert werden. Gemäss Art. 4 der Statuten kann die Eintragung ins Aktienregister verweigert werden, wenn nicht ausdrücklich erklärt wird, dass die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung gehalten werden. Ansonsten bestehen keine Eintragungsbeschränkungen.

Treuhänderisch gehaltene Aktien werden nicht ins Aktienregister eingetragen. Als Ausnahme werden angelsächsische Nominee-Gesellschaften ins Register eingetragen, sofern die betreffende Gesellschaft mit Rieter einen Nominee-Vertrag abgeschlossen hat. Die Nominee-Gesellschaft kann ihre Stimmrechte an der Generalversammlung ausüben. Auf Verlangen von Rieter ist die Nominee-Gesellschaft verpflichtet, den Namen der Person offenzulegen, in deren Namen sie Aktien hält.

Wandelanleihen und Optionen

Die Rieter Holding AG hat keine Wandelanleihen und keine Aktionärsoptionen ausstehend.

Partizipations- und Genussscheine

Die Rieter Holding AG hat weder Partizipations- noch Genussscheine ausgegeben.

Verwaltungsrat



Peter Spuhler

Mitglied des Verwaltungsrats

Peter Spuhler (1959)

Mitglied des Verwaltungsrats

Schweizer Staatsangehöriger

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2009

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

Eigentümer der Stadler Rail AG, Bussnang, bis zum IPO im April 2019; seit IPO grösster Aktionär (40 Prozent); Group CEO a. i. von Mai 2020 bis 31. Dezember 2022.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 1989 Stadler Rail AG, Bussnang, Verwaltungsratspräsident (und bei verschiedenen Gesellschaften der Stadler Rail Group); seit 2006 PCS Holding AG, Frauenfeld; seit 2018 Aebi Schmidt Holding AG, Frauenfeld; seit 2007 Rana Aps AG, Warth-Weiningen; seit 2008 DSH Holding AG, Warth-Weiningen, Vizepräsident; seit 2013 Allreal Holding AG, Baar, Mitglied des Verwaltungsrats; seit 2018 European Loc Pool AG, Frauenfeld; seit 2022 Sönmez Transformer Company (STS), Dilovasi (Türkei); seit 2024 PMT

Management AG, Frauenfeld; seit 2022 Florhof Immobilien AG, Zürich; seit 2024 Wohnpark Promenade AG, Frauenfeld; seit 2017 Chesa Sül Spelm AG, Frauenfeld; seit 2019 Robert Bosch GmbH, Stuttgart (Deutschland), Mitglied des Aufsichtsrats; seit 2019 Robert Bosch Industrietreuhand KG, Stuttgart (Deutschland), Kommanditist; seit 2004 Tele D, Diessenhofen, Mitglied des Stiftungsrats; seit 2011 Swissmem, Zürich, Mitglied des Vorstands ausschusses; seit 1999 LITRA, Bern, Mitglied des Geschäftsleitungsausschusses und Vizepräsident; 1999–2012 Mitglied des eidgenössischen Parlaments (Nationalrat).

Mitglied in Ausschüssen

–

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

**Thomas Oetterli**

Verwaltungsratspräsident

Thomas Oetterli (1969)

Verwaltungsratspräsident

Schweizer Staatsangehöriger

–

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2023; Präsident seit 2024

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

Lic. oec., Universität Zürich

Seit 2024 Rieter Holding AG, Winterthur, Verwaltungsratspräsident; seit 2023 Rieter Management AG (seit 2024 Rieter AG), Winterthur, Chief Executive Officer und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; 2022 Nokera Group, Rüschlikon, CEO; 2016–2022 Schindler Group, Ebikon, CEO; 2013–2016 Schindler Group China, Shanghai, CEO; 2010–2013 Schindler Europe North & East, Ebikon, Präsident; 2006–2009 Schindler Schweiz, Ebikon, Managing Director; 2003–2006 Schindler Deutschland, Berlin, CFO; 2002–2003 C. Haushahn Aufzüge GmbH & Co. KG, Stuttgart, Managing Director; 2000–2001 Haushahn Group, Stuttgart, CFO.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

SFS Group, Heerbrugg, Verwaltungsratspräsident; Swissmem, Zürich, Mitglied des Vorstands.

Mitglied in Ausschüssen

–

Exekutiv/Nichtexekutiv

Exekutiv.

**Roger Baillod**

Vizepräsident des Verwaltungsrats

Lead Independent Director
Mitglied des Vergütungsausschusses und
des Personalausschusses

Roger Baillod (1958)

Vizepräsident des Verwaltungsrats
Lead Independent Director

Schweizer Staatsangehöriger

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2016; Vizepräsident seit 2022

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

Betriebsökonom FH, dipl. Wirtschaftsprüfer; seit 2017 professioneller
Verwaltungsrat; 1996–2016 Bucher Industries AG, Niederweningen (Schweiz),
Chief Financial Officer und Mitglied der Konzernleitung.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2021 Geistlich Pharma AG, Wolhusen, Mitglied des Verwaltungsrats; seit
2013 BKW AG, Bern, Mitglied des Verwaltungsrats und seit 2021 Präsident
des Verwaltungsrats.

Mitglied in Ausschüssen

Mitglied des Vergütungsausschusses und des Personalausschusses.

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

**Carl Illi**

Mitglied des Verwaltungsrats

Mitglied des Revisionsausschusses

Carl Illi (1961)

Mitglied des Verwaltungsrats

Schweizer Staatsangehöriger

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2017

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

Lic. oec. HSG; seit 2014 CWC Textil AG Gruppe, Zürich, Mitinhaber; seit 2009
CWC Textil AG, Zürich, und Swisstulle AG, Münchwilen,
Verwaltungsratspräsident.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2024 Bremer Baumwollbörse, Bremen, Vorstand; Seit 2017 Swiss
Textiles – Textilverband Schweiz, Zürich, Präsident; seit 2014

Schweizerischen Textilfachschule Genossenschaft, Zürich, Verwaltungsrat; 1999–2011 Schweizerischen Vereinigung von Textilfachleuten, Reinach, Präsident; seit 2020 economiesuisse, Zürich, Mitglied des Vorstandsausschusses.

Mitglied in Ausschüssen

Mitglied des Revisionsausschusses.

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

**Sarah Kreienbühl**

Mitglied des Verwaltungsrats

Vorsitzende des Vergütungsausschusses
und des Personalausschusses

Sarah Kreienbühl (1970)

Mitglied des Verwaltungsrats

Schweizer und französische Staatsangehörige

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2022

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

Lic. phil. I, Universität Zürich; seit 2023 Kühne+Nagel International AG, Schindellegi, Mitglied der Geschäftsleitung, Chief Human Resources Officer mit zusätzlicher Verantwortung für die Strategien Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (ESG) sowie Qualität, Gesundheit, Sicherheit und Umwelt (QSHE); 2018–2022 Migros-Genossenschafts-Bund, Mitglied der Generaldirektion; Migros-Gruppe, Leiterin Human Resources und Unternehmenskommunikation; 2004–2017 Sonova, Stäfa, Group VP Corporate Human Resources und ab 2012 Group VP Corporate Communications.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit Mai 2025 Mitglied des Verwaltungsrats und Vorsitzende des Personal- und Vergütungsausschusses der Bauwerk Group AG.

Mitglied in Ausschüssen

Vorsitzende des Vergütungsausschusses und des Personalausschusses.

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

**Jennifer Maag**

Mitglied des Verwaltungsrats

Vorsitzende des Revisionsausschusses

Jennifer Maag (1969)

Mitglied des Verwaltungsrats

Schweizer und deutsche Staatsangehörige

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2024

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

BA, Political Economy University of California, Berkeley; 1999–2024

Gründerin und Managing Partner der Capital Concepts International AG,

Zürich; 1996–1999 Senior Manager bei KPMG Corporate Finance, Zürich;

1992–1996 bei Deloitte & Touche, Zürich und München.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2024 Artemis Holding AG, Hergiswil, Verwaltungsratspräsidentin; seit 2022 Kardex Holding AG, Zürich, Mitglied des Verwaltungsrats, Vorsitzende des Revisionsausschusses, Vorsitzende der ESG Steering Group; seit 2020 Weidmann Holding AG, Rapperswil, Mitglied des Verwaltungsrats; seit 2020 UZH Foundation (Stiftung der Universität Zürich), Zürich, Mitglied des Stiftungsrats und des Anlageausschusses.

Mitglied in Ausschüssen

Vorsitzende des Revisionsausschusses.

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

**Daniel Grieder**

Mitglied des Verwaltungsrats

Mitglied des Vergütungsausschusses und des Personalausschusses

Daniel Grieder (1961)

Mitglied des Verwaltungsrats

Schweizer Staatsangehöriger

Unabhängiges Mitglied

Erstwahl in den Verwaltungsrat

2022

Ausbildung, berufliche Erfahrungen und Werdegang

HWV; seit Juni 2021 HUGO BOSS AG, Metzingen (Deutschland), CEO; 2010–

2020 PVH, verschiedene Positionen; zuletzt als Global CEO Tommy Hilfiger

und CEO PVH Europe; ab 2004 verschiedene Positionen bei Tommy Hilfiger;

1985–2004 Führung eigener Vertriebsagentur, ab 1997 auch tätig für Tommy Hilfiger.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Eigentümer der Fountain Holding SA, Brissago.

Mitglied in Ausschüssen

Mitglied des Vergütungsausschusses und des Personalausschusses.

Exekutiv/Nichtexekutiv

Nichtexekutiv.

Mitglieder des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der Rieter Holding AG setzt sich gemäss Statuten aus mindestens fünf und höchstens neun Mitgliedern zusammen. An der Generalversammlung 2025 ist Hans-Peter Schwald, Mitglied des Verwaltungsrats, von seinem Amt zurückgetreten. Thomas Oetterli wurde an der Generalversammlung 2025 als Präsident des Verwaltungsrats wiedergewählt und bekleidet seit der Generalversammlung 2024 die Doppelrolle als CEO und Verwaltungsratspräsident. Roger Baillod wurde als Lead Independent Director eingesetzt, um eine gute Corporate Governance sicherzustellen. Ausser Thomas Oetterli ist kein weiteres Mitglied des Verwaltungsrats exekutiv tätig. Alle anderen Mitglieder des Verwaltungsrats sind gemäss dem Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance unabhängig. Die Führungsstruktur im Verwaltungsrat wird periodisch überprüft.

Kompetenzprofil des Verwaltungsrats

Die derzeitige Zusammensetzung des Verwaltungsrats deckt insbesondere die folgenden wichtigsten Kompetenzen ab:

Kompetenzen:	Thomas Oetterli	Roger Baillod	Peter Spuhler	Carl Illi	Sarah Kreienbühl	Daniel Grieder	Jennifer Maag
Führungserfahrung	●	●	●	●	●	●	●
Recht, Regulatorisches und Risikomanagement	●	●	●	●	●	●	●
Börse und Kommunikation	●	●	●	●	●	●	●
Finanzen	●	●	●	●	●	●	●
Personalwesen	●	●	●	●	●	●	●
Forschung & Entwicklung und Technologie	●	●	●	●	●	●	●
Vertrieb und Marketing	●	●	●	●	●	●	●
Umwelt, Soziales und Governance (ESG)	●	●	●	●	●	●	●
IT, Digitalisierung, Cyber- und Informationssicherheit	●	●	●	●	●	●	●
Erfahrung im Industrie- und Textilsektor oder andere für Rieter relevanten Sektoren	●	●	●	●	●	●	●
Mittlere Erfahrung	●						
Hohe Fachkompetenz	●						

Im Zusammenhang mit der Nomination des Verwaltungsratspräsidenten, der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Ausschüsse legt der Nominationsausschuss ein Anforderungsprofil für die Auswahl der Kandidatinnen und Kandidaten fest, bereitet die Auswahl nach diesen Kriterien vor und stellt diesbezüglich Anträge an den Verwaltungsrat.

Generalsekretär

Sekretär des Verwaltungsrats ist seit April 2024 Patrick Houweling, Rechtsanwalt, lic. iur., Executive-M.B.L.-HSG, General Counsel der Rieter Holding AG; er ist nicht Mitglied des Verwaltungsrats.

Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden jeweils für eine Amtszeit von einem Jahr gewählt. Bei den Wahlvorschlägen für die Mitglieder des Verwaltungsrats wird auf eine ausgewogene Zusammensetzung des Gremiums geachtet. Berücksichtigt werden Industriekompetenz, insbesondere im Maschinenbau und im Textilbereich, internationale Führungs- und Facherfahrung sowie verschiedene Aspekte der Diversität. Rieter strebt seit der ordentlichen Generalversammlung 2024 an, den Anteil der Frauen im Verwaltungsrat auf 30 Prozent zu erhöhen.

Mandate ausserhalb des Konzerns

Kein Mitglied des Verwaltungsrats kann mehr als 15 zusätzliche Mandate wahrnehmen, wovon nicht mehr als fünf in börsenkotierten Unternehmen. Nicht unter diese Beschränkung fallen:

- a. Mandate in Unternehmen, die durch die Gesellschaft kontrolliert werden,
- b. Mandate, die ein Mitglied des Verwaltungsrats auf Anordnung der Gesellschaft oder von ihr kontrollierter Gesellschaften wahrnimmt,
- c. Mandate in Unternehmen, die sich nicht als Unternehmen im Sinne von Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR qualifizieren lassen,
- d. Mandate in gemeinnützigen Vereinen und Stiftungen sowie in Personalfürsorgestiftungen.

Die Mandate gemäss lit. c) und d) sind auf 20 beschränkt.

Interne Organisation

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Gesamtleitung des Rieter-Konzerns und der Konzerngesellschaften. Er übt die Oberaufsicht über die mit der Geschäftsführung betrauten Personen aus. Er beschliesst über alle Geschäfte, die ihm das Gesetz, die Statuten der Gesellschaft und das Führungsreglement zuweisen. Er erstellt den Geschäftsbericht, bereitet die Generalversammlung vor und trifft die für die Ausführung von Beschlüssen der Generalversammlung notwendigen Anordnungen.

Der Verwaltungsrat hat folgende Entscheidungskompetenzen:

- Zusammensetzung des Geschäftsportfolios und strategische Ausrichtung des Konzerns,
- Festlegung der Konzernstruktur,
- Ernennung und Abberufung des Vorsitzenden der Konzernleitung (CEO),
- Ernennung und Abberufung der übrigen Mitglieder der Konzernleitung,
- Festlegung der Kompetenzen und Aufgaben des Präsidenten, der Ausschüsse des Verwaltungsrats sowie der Mitglieder der Konzernleitung,
- Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle und der Finanzplanung,
- Genehmigung der strategischen und finanziellen Planung, des Budgets und des Jahresabschlusses sowie des Geschäftsberichts,
- Grundsätze für Finanz- und Investitionspolitik, Personal- und Sozialpolitik, Führung und Kommunikation,
- Unterschriftenregelung und Kompetenzordnung,
- Grundsätze der internen Revision,
- Entscheid über Projekte, deren Aufwand 10 Mio. CHF übersteigt,
- Aufnahme von Anleihen und Durchführung sonstiger Finanzmarkttransaktionen,
- Gründung, Kauf, Verkauf und Liquidation von Tochtergesellschaften.

Der Verwaltungsrat besteht aus dem Präsidenten, dem Vizepräsidenten und den übrigen Mitgliedern. Der Präsident wird von der Generalversammlung gewählt; im Übrigen konstituiert der Verwaltungsrat sich selbst. Der Vizepräsident übernimmt bei Abwesenheit des Präsidenten dessen Stellvertretung. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit gefasst. Bei Stimmengleichheit hat der Vorsitzende den Stichentscheid. Zu seiner Unterstützung hat der Verwaltungsrat einen Revisions-, einen Vergütungs- und einen Personalausschuss geschaffen. Entscheidungen werden jedoch vom Gesamtverwaltungsrat getroffen.

Der Verwaltungsrat versammelt sich auf Einladung des Präsidenten mindestens sechsmal im Jahr. Im Geschäftsjahr 2025 traf sich der Verwaltungsrat zu acht Sitzungen. Die Sitzungen dauerten zwischen einem halben und einem ganzen Tag. In der Regel werden die Mitglieder des Verwaltungsrats vorab vom CEO über die Themen informiert.

Mit zehn Ausnahmen haben alle Verwaltungsratsmitglieder im Jahr 2025 an allen Verwaltungsratssitzungen teilgenommen.

	28. Jan.	12. Mär.	24. Apr.	3. Jul.	2. Sept.	17. Sept.	4. Nov.	10. Dez.
Thomas Oetterli	X	X	X	X	X	X	X	X
Roger Baillod	X	X	X	X	X	X	X	X
Peter Spuhler	X	X	X	X	X	– ¹	– ¹	X
Hans-Peter Schwald (Bis Ende April 2025)	X	– ¹	X	–	–	–	–	–
Carl Illi	X	X	X	X	X	– ¹	X	X
Sarah Kreienbühl	X	X	X	X	– ¹	– ¹	X	X
Daniel Grieder	– ¹	– ¹	X	X	X	– ¹	X	– ¹
Jennifer Maag	X	X	X	X	X	X	X	X

¹ entschuldigt

Zusätzlich fanden fünf Telefonkonferenzen des Verwaltungsrats statt.

Die Traktanden für die Verwaltungsratssitzungen werden vom Präsidenten festgelegt. Ebenso kann jedes Mitglied des Verwaltungsrats die Aufnahme von Gegenständen in die Traktandenliste beantragen. Der Verwaltungsrat besucht in der Regel einmal jährlich einen Standort des Konzerns. An den Verwaltungsratssitzungen nehmen in der Regel auch die Mitglieder der Konzernleitung teil. Sie präsentieren die Strategie, die Ergebnisse ihrer operativen Einheiten und stellen die Projekte vor, die der Genehmigung durch den Verwaltungsrat bedürfen. Ausnahmsweise können auch externe Berater für die Behandlung bestimmter Traktanden eingeladen werden.

Einmal im Jahr beurteilt der Verwaltungsrat in einer speziellen Sitzung seine interne Arbeitsweise und die Zusammenarbeit mit der Konzernleitung im Rahmen eines Self-Assessments.

Revisionsausschuss

Der Revisionsausschuss setzte sich bis Ende April 2025 aus vier Mitgliedern des Verwaltungsrats zusammen. Vorsitzender war Roger Baillod, die weiteren Mitglieder waren Carl Illi, Hans-Peter Schwald und Jennifer Maag. Ab Mai 2025 besteht der Revisionsausschuss aus zwei Mitgliedern: Jennifer Maag ist neu Vorsitzende und Carl Illi weiterhin Mitglied.

Im Geschäftsjahr 2025 war kein Mitglied des Revisionsausschusses exekutiv tätig. Der Vorsitzende wird jeweils für ein Jahr gewählt. Der Revisionsausschuss tagt mindestens zweimal jährlich. An den Sitzungen nahmen 2025 zudem der Leiter der internen Revision, Vertreter der Revisionsstelle KPMG AG, der Präsident des Verwaltungsrats, der CEO, der CFO und fallweise weitere Mitglieder der Konzernleitung und des Managements teil.

Wichtigste Aufgaben des Revisionsausschusses:

- Erarbeitung von Grundsätzen für die externe und interne Revision zuhanden des Verwaltungsrats und Orientierung über ihre Umsetzung,
- Beurteilung des Einsatzes der externen und internen Revision sowie ihrer Zusammenarbeit und Berichterstattung an den Verwaltungsrat,
- Beurteilung der Prüfungsberichte und Management Letters der Revisionsstelle sowie der belasteten Kosten,
- Oberaufsicht über das Risikomanagement und Entgegennahme des Risikoberichts der Konzernleitung zuhanden des Verwaltungsrats,
- Beurteilung des Risikomanagements und der Sicherheitskonzepte im Bereich IT Security und Datensicherheit,
- Berichterstattung an den Verwaltungsrat und Unterstützung des Verwaltungsrats bei der Nominierung der Revisionsstelle und des Konzernprüfers zuhanden der Generalversammlung,
- Behandlung der Prüfungsergebnisse der internen Revision, Genehmigung des Prüfungsprogramms für das folgende Jahr, Nominierung des Leiters der internen Revision.
- Die/der Vorsitzende des Revisionsausschusses ist zuständig für die Entgegennahme von Beschwerden (Whistleblowing) im Zusammenhang mit dem Verhaltenskodex (Reglement über das Verhalten in Geschäftsbeziehungen).

Der Revisionsausschuss traf sich 2025 zu drei regulären Sitzungen. Die Sitzungen dauerten zwischen einem halben und einem ganzen Tag. Mit einer Ausnahme nahmen alle Mitglieder des Ausschusses an allen Sitzungen teil und erhielten regelmässig die schriftlichen Berichte der internen Revision. Die/der Vorsitzende des Revisionsausschusses traf sich dreimal jährlich zu separaten Sitzungen mit der externen Revisionsstelle und dem Leiter der internen Revision.

Interne Revision

Die interne Revision ist organisatorisch selbstständig und berichtet an den Revisionsausschuss. Administrativ untersteht die interne Revision dem CFO. Die Prüfungen erfolgen auf Basis eines vom Revisionsausschuss genehmigten Prüfplans. 2025 wurden insgesamt 11 ordentliche Audits durchgeführt. Im Rahmen der Prüfungen wurden speziell die Ausgestaltung und die Durchführung der Schlüsselkontrollen überprüft.

Weiter beinhaltet die interne Revision verschiedene Compliance-Prüfungen. Schliesslich wurden zusätzliche Risiken und Kontrollen im Zusammenhang mit den Geschäftsprozessen überprüft. Jede durchgeführte Prüfung beinhaltet die Überprüfung, ob die Empfehlungen aus früheren Audits umgesetzt wurden.

Im Rahmen sogenannter Self-Assessments wurden die Umsetzung und die Zuverlässigkeit der internen Kontrollen überprüft, um sicherzustellen, dass Abweichungen identifiziert und geeignete Korrekturmassnahmen implementiert wurden. Die internen Revisionsberichte gehen an die Mitglieder des Revisionsausschusses, den Präsidenten des Verwaltungsrats, die Mitglieder der Konzernleitung und die zuständigen Mitglieder des Managements.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss besteht aus mindestens drei und maximal fünf Mitgliedern, die jeweils von der Generalversammlung für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt werden. Die Mehrheit der Mitglieder muss gemäss dem Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance unabhängig sein und über die notwendige Erfahrung im Bereich Vergütungspläne und Vergütungspolitik verfügen. Die/der Vorsitzende dieses Ausschusses wird vom Verwaltungsrat bestimmt. Seit der Generalversammlung 2022 hat Sarah Kreienbühl diese Funktion inne.

Aufgaben des Vergütungsausschusses:

- Periodische Überprüfung der Vergütungspläne und Vergütungsreglemente im Konzern,
- Erarbeitung der Grundzüge und Eckdaten des Rieter-Topmanagement-Incentive-Systems, des Group-Bonus-Programms und des Long-Term-Incentive-Plans,
- Erarbeitung der Vorschläge für die Entschädigung des Verwaltungsrats und der Konzernleitung zuhanden des Verwaltungsrats,
- Überprüfung, inwieweit die definierten Leistungsziele erreicht wurden, und Erarbeitung eines Vorschlags für die Auszahlung variabler Vergütungselemente,

- Prüfung des Vergütungsberichts und Bestätigung zuhanden des Verwaltungsrats, dass die im Berichtsjahr ausbezahlte Vergütung den Beschlüssen der Generalversammlung, den Prinzipien der Vergütungspolitik und den Vergütungsplänen und Reglementen entspricht.

Der Ausschuss traf sich 2025 zu fünf Sitzungen. Die Sitzungen dauerten je einen halben Tag und beinhalteten auch Themen des Personalausschusses. Alle Mitglieder des Ausschusses haben an diesen Sitzungen teilgenommen.

Personalausschuss

Der Personalausschuss besteht aus mindestens drei und maximal fünf Mitgliedern, die jeweils vom Verwaltungsrat für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt werden. Die/die Vorsitzende dieses Ausschusses wird vom Verwaltungsrat ernannt. Seit der Generalversammlung 2022 hatte Sarah Kreienbühl diese Funktion inne.

Aufgaben und Kompetenzen des Personalausschusses:

- Nachfolgeplanung für den Verwaltungsrat, den Präsidenten und die Ausschüsse,
- Organisation der Leistungsbeurteilung des Verwaltungsrats und seiner Mitglieder,
- Definition der Auswahlkriterien, Evaluation und Vorschlag von Kandidaten zuhanden des Verwaltungsrats für die Positionen Vorsitzender der Konzernleitung (CEO), Mitglieder der Konzernleitung und für wichtige Managementpositionen,
- Regelmässige Orientierung des Personalausschusses über die Nachfolgeplanung im Konzern und über die Aktivitäten im Bereich Management Development,
- Überprüfung der Entwicklungen im Bereich Corporate Governance, die nicht vom Revisions- oder Vergütungsausschuss abgedeckt werden,
- Überprüfung der Reglemente.

Der Ausschuss traf sich 2025 zu fünf Sitzungen. Diese dauerten je einen halben Tag und beinhalteten auch Themen des Vergütungsausschusses. Alle Mitglieder des Ausschusses haben an diesen Sitzungen teilgenommen.

Kompetenzregelung

Der Verwaltungsrat hat die operative Geschäftsführung des Rieter-Konzerns an den CEO übertragen. Die Mitglieder der Konzernleitung sind dem CEO unterstellt. Die Kompetenzordnung und die Art der Zusammenarbeit zwischen dem Verwaltungsrat, dem CEO und der Konzernleitung sind im Führungsreglement des Konzerns festgehalten. Der CEO erarbeitet mit der Konzernleitung die strategische Planung, den Finanzplan sowie das Budget und legt diese dem Verwaltungsrat zur Genehmigung vor. Er erstattet regelmässig Bericht über den Geschäftsgang, über Risiken im Konzern und über personelle Veränderungen auf Managementebene. Bei Geschäftsvorgängen von grundsätzlicher Bedeutung ausserhalb der periodischen Berichterstattung ist er verpflichtet, den Verwaltungsrat unverzüglich zu informieren.

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Konzernleitung

Der Verwaltungsrat erhält von der Konzernleitung monatlich einen schriftlichen Bericht über die wichtigsten Kennzahlen des Konzerns und der Divisionen, der Auskunft gibt über Bilanz, Geldfluss- und Erfolgsrechnung, Investitionen und Projekte. Die Zahlen werden mit dem Budget und dem Vorjahr verglichen. Zusätzlich wird der Verwaltungsrat an jeder Sitzung über den Geschäftsgang, wichtige Projekte und Risiken sowie über die rollierende Ertrags- und Liquiditätsplanung informiert. Soweit der Verwaltungsrat über grössere Projekte entscheiden muss, wird dazu ein schriftlicher Antrag gestellt, der vor der Sitzung verteilt wird. Die vom Verwaltungsrat bewilligten Projekte werden im Rahmen eines speziellen Projekt-Controllings verfolgt. Einmal jährlich diskutiert der Verwaltungsrat die von der Konzernleitung erarbeitete strategische Planung sowie den Finanzplan für den Konzern und die Divisionen. Abschlüsse zur Publikation werden zweimal jährlich erstellt. Die Konzernleitung tagt in der Regel monatlich. 2025 wurden zwölf Sitzungen abgehalten. Zusätzlich fanden zwei Klausurtagungen statt.

Konzernleitung



Thomas Oetterli

Chief Executive Officer (CEO)

Thomas Oetterli (1969)

Chief Executive Officer (CEO)

Schweizer Staatsangehöriger

Mitglied der Konzernleitung

2023

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

Lic. oec., Universität Zürich.

Seit 2023 Rieter Management AG (seit 2024 Rieter AG), Winterthur, Chief Executive Officer und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; seit 2024 Rieter Holding AG, Winterthur, Verwaltungsratspräsident; seit 2023 Rieter Holding AG, Winterthur, Mitglied des Verwaltungsrats; 2022 Nokera Group, Rüschlikon, CEO; 2016–2022 Schindler Group, Ebikon, CEO; 2013–2016 Schindler Group China, Shanghai, CEO; 2010–2013 Schindler Europe North & East, Ebikon, Präsident; 2006–2009 Schindler Schweiz, Ebikon, Managing Director; 2003–2006 Schindler Deutschland, Berlin, CFO; 2002–2003 C. Haushahn Aufzüge GmbH & Co. KG, Stuttgart, Managing Director; 2000–2001 Haushahn Group, Stuttgart, CFO.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

SFS Group, Heerbrugg, Verwaltungsratspräsident; Swissmem, Zürich, Mitglied des Vorstands.



Roger Albrecht

Leiter der Division Machines & Systems

Roger Albrecht (1982)

Leiter der Division Machines & Systems

Schweizer Staatsangehöriger

Mitglied der Konzernleitung

2021

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

Betriebsökonom FH, Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW), Schweiz, und Master of Accounting and Finance, Universität St. Gallen (HSG), Schweiz.

Seit März 2021 Rieter Management AG (seit 2024 Rieter AG), Winterthur, Leiter der Division Machines & Systems und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; 2018–2021 Spindelfabrik Suessen GmbH, Süssen, Geschäftsführer; 2015–2017 Rieter Management AG, Winterthur, Senior Vice President Finance, Controlling & Projects, Geschäftsbereich Components; 2012–2015 Hilti Canada, Mississauga/Ontario, Director of Finance, Finance Business Partner; 2008–2012 Hilti Group, Schaan, Business Unit Controller, BUs Chemicals und Direct Fastening.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Keine.



Serge Entleitner

Leiter der Division Components

Serge Entleitner (1964)

Leiter der Division Components

Österreichischer Staatsangehöriger

Mitglied der Konzernleitung

2017

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

Mag. rer. soc. oec., Leopold-Franzens-Universität, Innsbruck; SKU Schweizerische Kurse für Unternehmensführung, Brunnen und ETH Zürich, Schweiz, und London Business School, Grossbritannien.

Seit 2017 Rieter Management AG (seit 2024 Rieter AG), Winterthur, Leiter der Division Components und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; 2011–2016 Bühler AG, Uzwil, Leiter des Geschäftsbereichs Consumer Foods; 2008–2010 Conzzeta AG, Zürich, Leiter des

Geschäftsbereichs Grafische Beschichtungen und Mitglied der Konzernleitung; 2005–2008 Schmid-Rhyner AG, Adliswil, Geschäftsführer; 2000–2005 Sefar AG, Division Druck, Thal/SG, Leiter Marketing/Vertrieb MSC EUROW (Europe and Rest of the World, ohne USA und Asien-Pazifik), Vizedirektor und Mitglied der Divisionsleitung; 1991–2000 Saurer Sticksysteme AG, Arbon, verschiedene leitende Positionen im Verkauf.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Keine.

**Alexander A. Özbahadır**

Leiter der Division After Sales

Alexander A. Özbahadır (1978)

Leiter der Division After Sales

Deutscher Staatsangehöriger**Mitglied der Konzernleitung**

2025

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

EMBA Tsinghua Universität, China (2015), EMBA INSEAD, Singapur, Frankreich und Abu Dhabi (2015), Diplomkaufmann (FH) mit den Schwerpunkten Finanzwesen, Marketing, Logistik an der Business and Information Technology School, Iserlohn, Deutschland (2004).

Seit Januar 2025 Rieter AG, Winterthur, Leiter der Division After Sales und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG; 2024 Schindler Group, Ebikon, Senior Vice President, Global Account Management Europe; 2021–2024 C. Haushahn GmbH & Co. KG, Stuttgart, Vorsitzender der Geschäftsführung, Schindler Deutschland AG & Co. KG, Berlin, Leiter des Bereichs Akquisitionen und weitere Positionen; 2020–2021 Schindler Group China, Schanghai, Senior Vice President Neuinstallationen (NI) und Leiter «China Growth»; 2017–2019 Schindler Management Ltd., Ebikon, Leiter Globaler Vertrieb und Marketing; 2015–2017 Jungheinrich-Heli Industrial Truck Rental Co., Ltd., Schanghai, Mitglied des Aufsichtsrats; 2015–2017 Jungheinrich AG, Hamburg, Vice President, Partner Sales, Jungheinrich Export AG & Co. KG, Hamburg, Geschäftsführer; 2011–2016 Jungheinrich Lift Truck (Shanghai) Co. Ltd. Schanghai, China Geschäftsführer [ab 2014 Head of the Executive Committee inkl. der Jungheinrich Lift Truck Manufacturing (Shanghai) Co. Ltd.].

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2021 Gebrüder Eickhoff Maschinenfabrik und Eisengiesserei GmbH, Bochum, Mitglied des Beirats.

**Emmanuelle Gmür**

Chief Human Resources Officer

Emmanuelle Gmür (1976)

Chief Human Resources Officer

Französische/Schweizer Staatsangehörige**Mitglied der Konzernleitung**

2025

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

Core MBA Helsinki University of Technology, Helsinki, Finnland (1998);
Master of Science in Business, École supérieure de commerce de Reims,
Reims, Frankreich (1998).

Seit Januar 2025 Rieter AG, Winterthur, Chief Human Resources Officer und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; 2013–2024 Triumph Group, Bad Zurzach, Chief Human Resources Officer und Global Head of Communication, Mitglied der Konzernleitung; 2020–2024 Triumph France SA, Obernai, Mitglied des Aufsichtsrats; 2015–2024 Triumph Austria AG, Wien/Wiener Neustadt, Stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende; 2010–2013 Triumph Group, Bad Zurzach, Global Head of Learning and Development; 2007–2010 Qualintra SA, Genf, Leiterin Consulting; 2005–2006 British Telecom plc, London (Vereinigtes Königreich), Beraterin für Führungs- und Organisationsentwicklung; 1999–2004 Syntegra (British Telecom plc), London, Business Transformation-Beraterin.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2018 ZHAW School of Management and Law, Winterthur, Beirat
International Management Institute.

**Oliver Streuli**

Chief Financial Officer (CFO)

Oliver Streuli (1988)

Chief Financial Officer (CFO)

Schweizer Staatsangehöriger**Mitglied der Konzernleitung**

2023

Ausbildung, berufliche Erfahrungen, Werdegang

Master of Arts in Accounting and Corporate Finance HSG, Universität St.
Gallen; Bachelor of Arts in Business Administration HSG, Universität St.
Gallen.

Seit 2023 Rieter Management AG (seit 2024 Rieter AG), Winterthur, Chief Financial Officer und Mitglied der Konzernleitung der Rieter Holding AG, Winterthur; 2019–2023 PCS Holding AG, Frauenfeld, CEO; 2022–2024 Swiss Steel Group, Luzern, Verwaltungsratsmitglied; 2022–2023 Sönmez Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş., Dilovası/Kocaeli, Türkei, Mitglied des Aufsichtsrats; 2020–2023 Traktionssysteme Austria GmbH, Wiener Neudorf, Mitglied des Aufsichtsrats; 2021–2022 Rolling Stock Finance AG, Frauenfeld, Verwaltungsratspräsident; 2020–2022 Estonian Train Finance AG, Frauenfeld, Verwaltungsratspräsident; 2020–2022 Nordic Train Finance AG, Frauenfeld, Verwaltungsratspräsident; 2019–2022 Austrian Train Finance AG, Frauenfeld, Verwaltungsratspräsident; 2017–2019 Stadler Rail Management AG, Frauenfeld, persönlicher Mitarbeiter des Group CEO und Verwaltungsratspräsidenten.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Seit 2021 Autoneum Holding AG, Winterthur, Mitglied des Verwaltungsrats; 2022–2023 Flux Mobility AG, Winterthur, Mitglied des Verwaltungsrats.

Risikomanagement

Rieter verfügt über ein Internes Kontrollsystem (IKS) mit dem Ziel, die Effektivität und Effizienz der Betriebstätigkeit, die Zuverlässigkeit der Rechnungslegung und die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen sicherzustellen. Das IKS stellt einen wesentlichen Teil des Risikomanagementsystems dar.

Der Prozess des Risikomanagements wird durch die Richtlinie «Rieter Risk Management System» geregelt. Die Richtlinie definiert die wesentlichen Risikokategorien, an denen sich das Risikomanagement orientiert, und die Stellen, die sich innerhalb des Konzerns mit den verschiedenen Risiken befassen. Im Weiteren legt die Richtlinie die Abläufe zur Erkennung, Meldung und Handhabung von Risiken, die Kriterien für die qualitative und quantitative Risikobeurteilung sowie Grenzwerte für die Meldung festgestellter Risiken an die zuständigen Managementstufen fest.

Einmal jährlich werden im Rahmen eines Workshops unter der Leitung des General Counsel die Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkungen der erkannten Risiken auf den Konzern sowie die erforderlichen Risikomanagementmassnahmen beurteilt.

Markt- und Geschäftsrisiken, die sich aus den Entwicklungen der relevanten Märkte und den darin angebotenen Produkten ergeben, werden ausserdem im Rahmen der strategischen Planung beurteilt. Zusätzlich sind sie, ebenso wie die operativen Risiken, regelmässig Gegenstand der monatlichen Besprechungen der Konzernleitung. Im Rahmen dieser Besprechungen werden auch andere Risiken behandelt, die zu Abweichungen der laufenden Ergebnisse vom Finanzplan führen. Dabei werden notwendige Korrekturmassnahmen besprochen, festgelegt und überwacht. Wichtige Einzelrisiken werden in den monatlichen Berichten an den Verwaltungsrat aufgeführt.

Risiken, die aus Akquisitionsprojekten oder anderen grösseren Projekten resultieren, werden auf Konzernebene im Rahmen der Genehmigungskompetenzen und in den entsprechenden Projektorganisationen erfasst und behandelt. Solche Projekte werden in den Konzernleitungssitzungen besprochen und regelmässig zuhanden des Verwaltungsrats beurteilt.

Für ausgewählte Risiken werden periodische Berichte erstellt. Dies betrifft insbesondere Umwelt- und Arbeitssicherheitsrisiken an den verschiedenen Standorten, finanzielle Risiken aus Verkaufstätigkeiten, Risiken aus der Tätigkeit des Treasury sowie Risiken aus Rechtsstreitigkeiten und Legal Compliance.

Cybersicherheitsrisiken

Unternehmen sind Cyberangriffen ausgesetzt. Diese zielen mit verschiedenartigen Handlungen auf Computerinformationssysteme, Infrastrukturen, Computernetzwerke und/oder persönliche Computergeräte ab.

Rieter organisiert seine IT-Infrastruktur, um möglichst optimal gegen Cyberangriffe geschützt zu sein. Zudem wurden umfassende Prozesse eingeführt, um Cyberangriffe frühzeitig zu erkennen, darauf zu reagieren und die IT-Kontinuität sicherzustellen. Zum Einsatz kommen hierbei interne Mitarbeitende und modernste Technologie, ergänzt mit einem externen Security Operations Center.

Die Rieter-Mitarbeitenden werden regelmässig zur Entwicklung von Cyberrisiken und im richtigen Umgang damit geschult.

Die Cybermaturität wird regelmässigen Audits unterzogen. Verwaltungsrat und Management räumen der Cyber-Security-Roadmap hohe Priorität ein und verfolgen Veränderungen mit grosser Aufmerksamkeit.

Seit 2022 werden alle Mitarbeitenden regelmässig in der Online-Betrugsprävention geschult. Die Schulung hat zum Ziel, insbesondere diejenigen Mitarbeitenden, die diesen Risiken am stärksten ausgesetzt sind, für Online-Betrug zu sensibilisieren. Auch für neue Mitarbeitende sind Schulungen zur Betrugsprävention obligatorisch.

Eine Gesamtbeurteilung der festgestellten Risiken sowie der Instrumente und Massnahmen zu deren Bewältigung findet einmal pro Jahr statt. Die Ergebnisse dieser Beurteilung werden jährlich an den Verwaltungsrat berichtet.

Verhaltenskodex

Der Code of Conduct (Verhaltenskodex) ist ein Bestandteil des Arbeitsvertrags aller Mitarbeitenden. Er wird ihnen in den einzelnen Geschäftseinheiten erläutert. Zusätzlich werden Schulungen in Form eines E-Learning-Programms für Mitglieder des Managements zentral durchgeführt. Im Rahmen der internen Revision und durch zusätzliche Audits wird die Einhaltung des Code of Conduct regelmässig überprüft. Dieser ist [hier](#) abrufbar.

Die Mitarbeitenden haben die Möglichkeit, Verstösse gegen den Code of Conduct über eine externe [Whistleblowing-Stelle](#) zu melden.

Der [Supplier Code of Conduct](#) wurde 2022 aktualisiert und adressiert auch Themen der ökologischen Nachhaltigkeit.

Mandate ausserhalb des Konzerns

Kein Mitglied der Konzernleitung kann mehr als vier Mandate wahrnehmen, wovon nicht mehr als zwei in einem börsenkotierten Unternehmen. Nicht unter die Beschränkungen fallen:

- a. Mandate in Unternehmen, die durch die Gesellschaft kontrolliert werden,
- b. Mandate, die ein Mitglied der Konzernleitung auf Anordnung der Gesellschaft oder von ihr kontrollierter Gesellschaften wahrnimmt,
- c. Mandate in Unternehmen, die sich nicht als Unternehmen im Sinne von Art. 727 Abs. 1 Ziffer 2 OR qualifizieren lassen,
- d. Mandate in gemeinnützigen Vereinen und Stiftungen sowie in Personalfürsorgestiftungen.

Die Mandate gemäss lit. c und d sind auf 20 beschränkt.

Mitglieder der Konzernleitung müssen ihre Mandate vor der Annahme vom Verwaltungsrat genehmigen lassen.

Managementverträge

Es bestehen keine Managementverträge zwischen der Rieter Holding AG und Dritten.

Entschädigung, Beteiligungen und Darlehen

Gemäss §27 der Statuten genehmigt die Generalversammlung die Anträge des Verwaltungsrats betreffend die maximale Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für das auf die ordentliche Generalversammlung folgende Geschäftsjahr.

Gemäss §28 der Statuten erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats eine fixe Vergütung, die entweder in bar oder ganz oder teilweise in Form von Aktien ausbezahlt wird. Der Zielwert der variablen Vergütung beträgt 100 Prozent des Basisgehalts. Sofern die finanziellen, strategischen und/oder persönlichen Ziele erfüllt werden, haben die Mitglieder der Konzernleitung Anspruch auf eine variable Vergütung von maximal 150 Prozent des Basisgehalts. Die Höhe wird aufgrund der jährlich im Voraus festgelegten und gewichteten Teilziele berechnet.

Gemäss §29 der Statuten ist die Gesellschaft ermächtigt, an Mitglieder der Geschäftsleitung, die nach dem Zeitpunkt der Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung in die Dienste der Gesellschaft treten oder in die Geschäftsleitung befördert werden, eine zusätzliche Vergütung auszurichten, sofern diese 40 Prozent des jeweils letzten genehmigten Betrags nicht übersteigt.

Gemäss §33 der Statuten kann die Gesellschaft Mitgliedern des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung Darlehen zu marktüblichen Konditionen gewähren, wobei der Darlehensbetrag das Dreifache der letzten Jahresvergütung nicht übersteigen darf.

Im Übrigen wird auf den [Vergütungsbericht](#) verwiesen.

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Rechte der Aktionäre im Zusammenhang mit Vergütungen an den [Verwaltungsrat](#) und die [Konzernleitung](#) sind im [Vergütungsbericht](#) dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Stimmrechtsbeschränkung

Ein Aktionär kann sich an der Generalversammlung durch seinen gesetzlichen Vertreter, einen bevollmächtigten Vertreter seiner Wahl oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden. Vollmachten können entweder schriftlich oder elektronisch erteilt werden.

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter

Die Generalversammlung wählt jährlich einen unabhängigen Stimmrechtsvertreter. Die Amtsdauer des unabhängigen Stimmrechtsvertreters endet am Ende der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Eine Wiederwahl ist möglich. Eine Abberufung ist wirksam per Ende der Generalversammlung, in der der unabhängige Stimmrechtsvertreter abberufen worden ist. Wählbar sind natürliche oder juristische Personen.

Im Geschäftsjahr 2025 wählte die Generalversammlung am 24. April 2025 den Rechtsanwalt Ulrich B. Mayer, Winkel (Schweiz), als unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zum Ablauf der nächsten ordentlichen Generalversammlung.

Die Statuten der Rieter Holding AG enthalten keine Regelungen betreffend die Abgabe von Weisungen an den unabhängigen Stimmrechtsvertreter. Der Verwaltungsrat legt im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen die Anforderungen an Vollmachten und Weisungen fest und kann entsprechende Vorschriften erlassen. Er gibt Einzelheiten darüber mit der Einladung zur Generalversammlung bekannt. Im Geschäftsjahr 2025 erhielten alle Aktionärinnen und Aktionäre zusammen mit der Einladung zur Generalversammlung ein Formular, um dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter schriftlich oder via Internet zu ihrer Vertretung eine Vollmacht und Weisungen zu den einzelnen Anträgen zu erteilen. Weisungen beschränkten sich auf Zustimmung, Ablehnung oder Enthaltung zu jedem Antrag. Für Zusatz- oder Änderungsanträge konnten die Aktionäre global Weisung erteilen, ihnen im Sinne des Antrags des Verwaltungsrats zuzustimmen, sie abzulehnen oder sich zu enthalten. Zur Erteilung von Vollmachten und Weisungen via Internet wurde den Aktionärinnen und Aktionären eine Frist bis zum 17. April 2025, 15.30 Uhr, eingeräumt.

Statutarische Quoren

Die Generalversammlung beschliesst mit absoluter Mehrheit der vertretenen stimmberechtigten Aktien, soweit nicht Gesetz oder Statuten abweichende Bestimmungen enthalten. Mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen erfolgen insbesondere Genehmigungen von Vergütungen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung, Beschlüsse über die Verwendung des Bilanzgewinns, insbesondere die Festsetzung der Dividende, wobei Enthaltungen nicht als abgegebene Stimmen gelten. Einer Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen bedarf es für die in Art. 704 Abs. 1 OR genannten Beschlüsse und für alle übrigen Statutenänderungen.

Einberufung der Generalversammlung und Traktandierung

Die Generalversammlung wird gemäss §8 der Statuten vom Verwaltungsrat mindestens zwanzig Tage vor dem Anlass mit Angabe der Traktanden schriftlich einberufen und im Publikationsorgan der Gesellschaft (Schweizerisches Handelsamtsblatt) publiziert.

Gemäss §9 der Statuten können Aktionäre, die Aktien im Nennwert von 0.5 Prozent des Aktienkapitals oder der Stimmen vertreten, innert einer von der Gesellschaft publizierten Frist schriftlich unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstands verlangen, der in die Kompetenz der Generalversammlung fällt, oder einen Antrag mit kurzer Begründung zu einem Traktandum stellen.

Eintragungen im Aktienbuch

Zehn Tage vor der Generalversammlung werden keine Eintragungen in das Aktienregister vorgenommen. Der Verwaltungsrat gibt in der Einladung zur Generalversammlung das für die Teilnahme- und Stimmberechtigung massgebende Stichdatum der Eintragung im Aktienbuch bekannt.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Es bestehen keine statutarischen Regelungen betreffend Opting-up oder Opting-out, das heisst, es gelten vollumfänglich die gesetzlichen Bestimmungen über öffentliche Kaufangebote gemäss Bundesgesetz über die Finanzmarktinfrastrukturen und das Marktverhalten im Effekten- und Derivatehandel (FinfraG).

Kontrollwechselklauseln

Es bestehen keine Kontrollwechselklauseln zugunsten der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Die KPMG AG, Zürich (Schweiz), ist seit 2023 Revisionsstelle der Rieter Holding AG und des Rieter-Konzerns. Die Revisionsstelle wird jedes Jahr auf einen entsprechenden Antrag des Verwaltungsrats von der Generalversammlung gewählt. Als leitender Revisor für das Mandat ist seit dem Geschäftsjahr 2023 Roman Wenk zuständig.

Revisionshonorar

Für das Geschäftsjahr 2025 stellte KPMG dem Rieter-Konzern rund 1.2 Mio. CHF und Drittprüfer rund 0.1 Mio. CHF für Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Prüfung der Jahresrechnungen der Konzerngesellschaften und der Konzernrechnung von Rieter in Rechnung.

Zusätzliche Honorare

Die zusätzlichen Beraterhonorare der Revisionsgesellschaft im Jahr 2025 betrugen weniger als 0.1 Mio. CHF und betrafen vorwiegend Beratungsdienstleistungen.

Aufsichts- und Kontrollinstrumente gegenüber der Revision

Der Revisionsausschuss des Verwaltungsrats bespricht jährlich das Revisionskonzept, die Revisionsschwerpunkte, den Prüfplan der Revision und die Revisionsergebnisse mit den Revisoren. Der Revisionsausschuss des Verwaltungsrats beurteilt jährlich die Leistung, das Honorar und Unabhängigkeit der Revisionsstelle und unterbreitet der Generalversammlung einen Vorschlag zur Wahl der Revisionsstelle. Weitere Informationen zur Revision sind [hier](#) publiziert.

Informationspolitik

Rieter pflegt eine regelmässige und offene Kommunikation mit den Aktionärinnen und Aktionären der Gesellschaft sowie mit dem Kapitalmarkt. Im Rahmen von Aktionärsbriefen werden die im Aktienregister eingetragenen Aktionärinnen und Aktionäre über den Jahresabschluss des Konzerns in Kenntnis gesetzt. Zusätzlich werden Aktionärinnen und Aktionäre und Kapitalmarkt via Medien über wesentliche aktuelle Veränderungen und Entwicklungen informiert. Die Bekanntmachung kursrelevanter Ereignisse erfolgt gemäss der Ad-hoc-Publizitätspflicht der SIX Swiss Exchange. Zudem pflegt Rieter den Dialog mit Investoren und Medienschaffenden an speziellen Veranstaltungen.

Der Geschäftsbericht ist abrufbar unter www.rieter.com. Unter dieser Adresse sind auch Mitteilungen für Publikums-, Finanz- und Fachmedien sowie Präsentationen, Aktienkursangaben und Kontaktadressen verfügbar. Anlässlich der Generalversammlung informieren Verwaltungsrat und Konzernleitung über die Jahresrechnung und den Geschäftsgang der Gesellschaft und beantworten Fragen der Aktionärinnen und Aktionäre.

Ad-hoc-Mitteilungen

Die Push- und Pull-Links zur Verbreitung der Ad-hoc-Mitteilungen werden gemäss der Richtlinie betreffend Ad-hoc-Publizität veröffentlicht und sind [hier](#) abrufbar.

Handelssperrzeiten

Adressaten von Handelssperrzeiten sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung sowie Mitarbeitende, die aufgrund ihrer dienstlichen Aufgaben und Verantwortlichkeiten (i) regelmässig mit Insiderinformationen oder Informationen im Sinne der SIX-Richtlinie betreffend die Ad-hoc-Publizität zu tun haben oder (ii) aufgrund ihrer dienstlichen Aufgaben oder sachlicher Gegebenheiten Zugang zu Insiderinformationen besitzen. Die Adressaten der ordentlichen Handelssperrzeiten werden vom General Counsel jeweils in einer Liste geführt und laufend aktualisiert. Ausserordentliche Handelssperrzeiten werden im Falle von Sachverhalten, die als Insiderinformation qualifizieren können, individuell durch den CEO auf Empfehlung des General Counsel festgelegt. Für Projekte oder Sachverhalte, die Insiderinformationen betreffen, wird eine Insiderliste erstellt und gemäss den geltenden Marktmissbrauchsregeln und Marktpraktiken geführt.

Es gelten die folgenden ordentlichen Sperrzeiten für den Handel mit Rieter-Aktien:

- vom 1. Januar bis zum Ende des Handelstags nach der offiziellen Veröffentlichung des Jahresabschlusses der Rieter Holding AG,
- vom 1. Juli bis zum Ende des Handelstags nach der offiziellen Veröffentlichung des Halbjahresabschlusses der Rieter Holding AG,

- vom 1. April und 1. Oktober bis zum Ende des Handelstags nach der offiziellen Veröffentlichung der Quartalszahlen der Rieter Holding AG.

Im Geschäftsjahr 2025 wurde eine Ausnahme von den oben erwähnten ordentlichen Sperrzeiten gewährt. Aufgrund der Kapitalerhöhung und im Interesse der Gleichbehandlung aller Aktionäre wurde der Beginn der ordentlichen Handelssperrezeit vom 1. Oktober auf den 7. Oktober verschoben.

Ansprechpartner

Für Investoren und Finanzanalysten:

Oliver Streuli

Chief Financial Officer

Telefon: +41 52 208 70 15

investor@rieter.com

Für Medien:

Relindis Wieser

Head Group Communication and Marketing

Telefon: +41 52 208 70 45

media@rieter.com

Finanzkalender

Datum	Event
16. April 2026	Generalversammlung 2026
17. Juli 2026	Halbjahresbericht 2026
28. Oktober 2026	Investor Update 2026
24. Februar 2027	Bilanzmedienkonferenz 2027
3. März 2027	Frist für die Einreichung von Traktandierungsbegehren
15. April 2027	Generalversammlung 2027
20. Juli 2027	Halbjahresbericht 2027
27. Oktober 2027	Investor Update 2027

Wesentlichkeitsanalyse



Rieter hat im Zuge der regelmässigen Überprüfung der wesentlichen Themen im Jahr 2025 seine Wesentlichkeitsanalyse überarbeitet, um den Fokus weiter zu schärfen und die aktuelle Nachhaltigkeitssituation besser abzubilden.

Die Beurteilung dient als Grundlage für die Nachhaltigkeitsberichterstattung und -strategie von Rieter und hat zum Ziel, die wesentlichen Themen auf die Erwartungen der Anspruchsgruppen abzustimmen. Sie ist ein wichtiges Werkzeug, das dabei hilft, Nachhaltigkeitsthemen zu priorisieren und die Ressourcen dort einzusetzen, wo sie die grösste Wirkung entfalten.

Dieser Prozess ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zu einer Organisation, die resilient und verantwortungsbewusst ist und eine nachhaltige Wertschöpfung für alle Anspruchsgruppen erzielt.

Methodik

Ein Teil der doppelten Wesentlichkeitsbeurteilung bestand darin, relevante Nachhaltigkeitsthemen sowohl auf finanzieller Basis (Auswirkungen auf Rieter) als auch hinsichtlich der Wirkung nach aussen (Auswirkungen von Rieter auf Umwelt und Gesellschaft) zu ermitteln und zu priorisieren. Dieser Ansatz stützt sich auf regulatorische Vorschriften und insbesondere auf die Bestimmungen des Europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (European Sustainability Reporting Standard, ESRS).

Der Prozess begann mit einer gründlichen Recherche, um den Nachhaltigkeitskontext von Rieter zu erfassen. Diese bezog sich auf das Geschäftsmodell, die betrieblichen Tätigkeiten, die geografische Präsenz und die Wertschöpfungskette sowie die wichtigsten Anspruchsgruppen und die Nachhaltigkeitsverpflichtungen.

Die untersuchten Informationen stammten sowohl aus internen als auch aus externen Quellen:

Interne Quellen:	Externe Quellen:
• Strategieunterlagen • Unternehmensrisikobewertung • Regulatorische Anforderungen	• ESG-Ratings und -Benchmarks (MSCI, Sustainalytics, CDP und EcoVadis) • Öffentlich verfügbare Risikoanalysen und Tools zu Biodiversitätsverlust (WWF-Biodiversitätsrisikofilter), Wasserknappheit und -mangel (Aqueduct Water Risk Atlas) sowie Risiken des Klimawandels • Nachhaltigkeits-Frameworks • Regulatorische und Industrietrends

Die erste Recherchephase führte zu einer vorläufigen Übersicht der Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen, die für Rieter und das weitere Ökosystem des Unternehmens relevant sind. Darüber hinaus wurde eine lange Liste potenziell wesentlicher Themen erstellt, die in erster Linie aus den in den allgemeinen Anforderungen des ESRS aufgeführten und auf den spezifischen Kontext von Rieter zugeschnittenen Themen besteht.

ESRS-Themen, die nicht relevant waren, weil sie nicht auf das Geschäftsmodell, den Sektor oder die geografische Reichweite anwendbar sind, wurden ausgeschlossen.

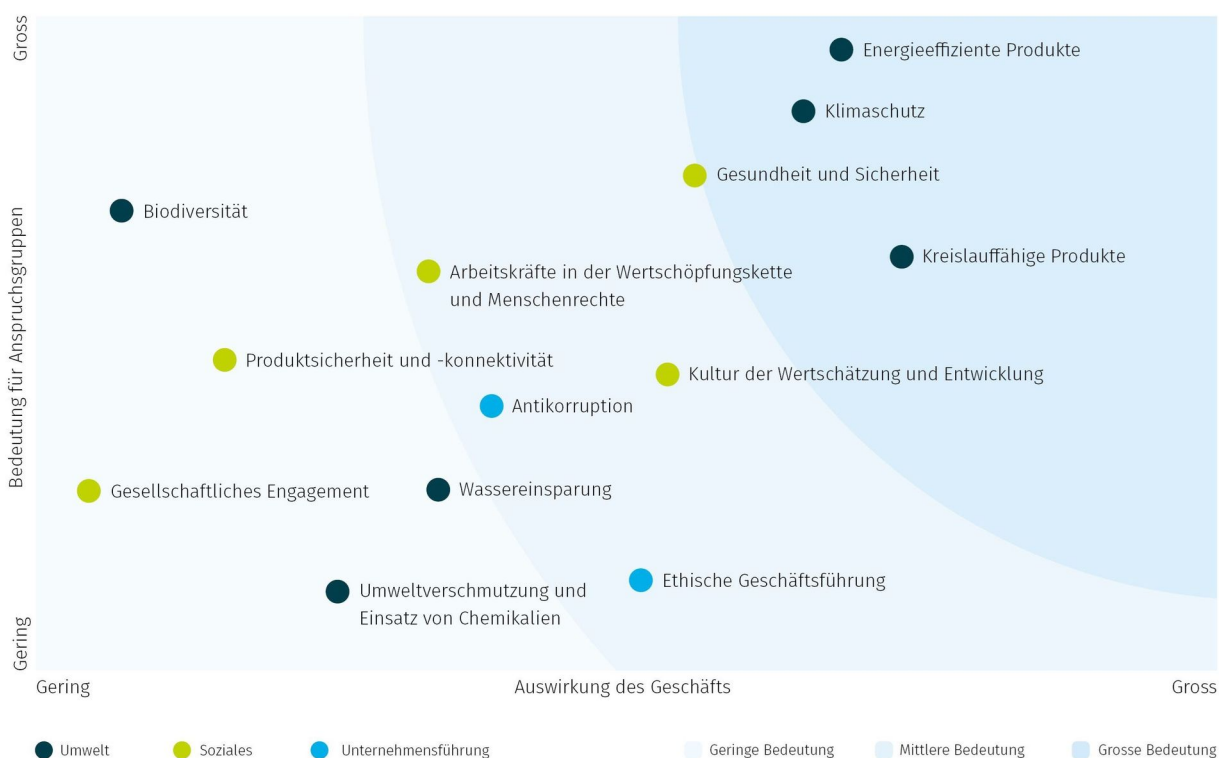
Die übrigen Themen wurden nachfolgend auf ihre finanzielle Wesentlichkeit und die Wesentlichkeit der Auswirkungen überprüft. Die gleiche Bewertungsskala wurde sowohl für die finanzielle Wesentlichkeit als auch für die Wesentlichkeit der Auswirkungen und die allgemeine Risikobewertung angewendet. In diesem Schritt wurden auch Stakeholder-Gespräche geführt, um Einblicke von Personen mit vielfältiger Sichtweise und Fachkenntnis zu erhalten.

Die Gespräche zielten darauf ab, strategisch relevante Risiken und Chancen zu erkennen und die Erwartungen der Anspruchsgruppen zu verstehen.

Interne Anspruchsgruppen:	Externe Anspruchsgruppen:
• Mitglieder des Verwaltungsrates • Konzernleitung und Senior Management • Abteilungsleiter auf Konzernebene mit funktionalen Verantwortlichkeiten (z.B. Beschaffung, Logistik, Servicetechniker oder Verkauf) • Standortleiter und ihre Stellvertreter, z.B. Betrieb, lokales Gebäudemanagement oder Environment, Health and Safety (EHS; Sicherheit, Gesundheit und Umwelt) • Risiko- und Compliance Verantwortliche	• Finanzberater • Kunden und Geschäftspartner • Branchenverbände und -experten • Hochschulen

Wesentliche Themen

Das Ergebnis der Wesentlichkeitsbeurteilung wurde mittels einer Matrix visualisiert, die die wahrgenommenen Risiken und Chancen sowie deren strategische Bedeutung abbildet. Die Wesentlichkeitsbeurteilung wurde zudem vom Sustainability Committee überprüft, anschliessend von der Konzernleitung gutgeheissen und vom Verwaltungsrat formell genehmigt.



Als wesentlich gelten die Themen von mittlerer bis grosser Bedeutung.

Gestützt auf die Ergebnisse der doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden eine Reihe von Nachhaltigkeitsthemen als wesentlich für die langfristige Wertschöpfung und die weiterreichenden sozialen und Umweltauswirkungen von Rieter identifiziert.

Zu den Prioritäten bei den Umweltthemen gehören energieeffiziente Produkte, Klimaschutz und die Entwicklung kreislauffähiger Produkte. Dadurch wird die Verpflichtung des Unternehmens unterstrichen, seinen ökologischen Fussabdruck zu verkleinern und seine Kunden mit ressourceneffizienten Produkten, Lösungen und fortgeschrittenen Recyclingtechnologien zu unterstützen.

Zu den wesentlichen Themen im Bereich Soziales zählen die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeitenden, die Schaffung einer Kultur der Wertschätzung und Entwicklung sowie die faire Behandlung von Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette.

Im Bereich Unternehmensführung wurden ethische Geschäftsführung und Antikorruptionsmassnahmen als grundlegend für die Förderung von auf Vertrauen basierenden Partnerschaften identifiziert.

Wesentliches Thema	Definition
Umwelt	
• Klimaschutz • Energieeffiziente Produkte • Kreislauffähige Produkte für die Schaffung nachhaltiger Faserverarbeitung	• Rieter mindert das Betriebsrisiko und sorgt für langfristige Kosteneffizienz, indem es seine Emissionen reduziert und die Energieeffizienz an allen Standorten verbessert. • Rieter entwickelt energieeffiziente Spinntechnologien, steigert damit den Kundennutzen und trägt zur Dekarbonisierung der Wertschöpfungskette bei. • Rieter erschliesst neue Marktchancen durch die Entwicklung kreislauffähiger Produkte, die eine nachhaltige Faserverarbeitung ermöglichen.
Soziales	
• Gesundheit und Sicherheit • Kultur der Wertschätzung und Entwicklung • Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und Menschenrechte	• Rieter schützt seine Mitarbeitenden und steigert die Produktivität, indem es die Gesundheit und Sicherheit in den Vordergrund stellt. • Rieter schafft ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeitenden wertgeschätzt und in ihrer Entwicklung unterstützt fühlen, und stärkt so die Bindung von Talenten und die Leistungsfähigkeit des Unternehmens. • Rieter achtet die Menschenrechte und fördert faire Arbeitspraktiken in der gesamten Wertschöpfungskette, um Risiken zu kontrollieren und eine verantwortungsvolle Beschaffung zu unterstützen.
Governance	
• Antikorruption • Ethische Geschäftsführung	• Rieter ergreift umfassende Massnahmen zur Korruptionsbekämpfung, um die Geschäftstätigkeit in Hochrisikoregionen zu sichern und Integrität in allen Geschäftspraktiken zu gewährleisten. • Rieter wahrt die geschäftliche Integrität, indem das Unternehmen Transparenz in Partnerschaften fördert und verantwortungsvolle Praktiken in allen Geschäftsbereichen einhält.

Nachhaltigkeitsstrategie



Auf Basis seiner Wesentlichkeitsanalyse hat Rieter eine Strategie entwickelt, die Nachhaltigkeit als Motor für Zukunftsfähigkeit und verantwortungsvolles Wachstum verankert. Zugleich unterstützt die Nachhaltigkeitsstrategie den Wandel der Textilindustrie hin zu mehr Kreislauffähigkeit.

Die Textilindustrie gehört nach wie vor zu den weltweit ressourcenintensivsten Branchen. Mit geschätzten **1.7 Milliarden Tonnen CO₂e** pro Jahr ist sie für rund sechs bis acht Prozent der weltweiten Emissionen verantwortlich und trägt damit massgeblich zum Klimawandel bei. Die Spinnerei ist ein kleiner und hochtechnologischer Schritt in der textilen Wertschöpfungskette, der jedoch in der Lage ist, positive Effekte in nachgelagerten Prozessen zu ermöglichen, die Rohstoffe und Energie sparen und die Kreislaufwirtschaft fördern.

Spinnerei: Wegbereiter für Dekarbonisierung und Kreislauffähigkeit

Rund **30 Prozent des Energieverbrauchs** in der Textilproduktion für Kleider entfallen auf die Spinnerei. Ein Grossteil davon findet in Regionen statt, in denen die Stromerzeugung noch stark von fossilen Energieträgern abhängt. Als führender Anbieter von Spinnereitechnologie ist sich Rieter der zentralen Rolle bewusst, die das Unternehmen bei der Gestaltung einer nachhaltigeren Zukunft spielt.

Rieter trägt aktiv zur Dekarbonisierung der textilen Wertschöpfungskette bei: Das Unternehmen treibt Innovationen bei der Energieeffizienz voran, fördert die Umstellung auf emissionsarme Technologien und unterstützt seine Kunden dabei, ihren ökologischen Fussabdruck zu verringern.

Trotz wachsendem Bewusstsein für Nachhaltigkeit ist das Textilrecycling nach wie vor stark rückständig. Derzeit werden weniger als **1 Prozent** der gebrauchten Textilien zu neuen Kleidungsstücken recycelt, wobei der Grossteil auf Mülldeponien oder in der

Verbrennung landet. Dies ist eine verpasste Chance, den Kreislauf innerhalb der textilen Wertschöpfungskette zu schliessen.

Eine der grössten Herausforderungen liegt in der Komplexität der Wiederaufbereitung von Recyclingfasern, was die Skalierbarkeit zirkulärer Lösungen einschränkt. Rieter arbeitet kontinuierlich an der Entwicklung von fortschrittlichen Spinnereitechnologien, die die Verarbeitung von Recyclingfasern unterstützen, einschliesslich Post-Consumer- und Post-Industrial-Textilabfälle.

Die hochmoderne Technologie und umfassende Textilkompetenz von Rieter ist darauf ausgelegt, die besonderen Eigenschaften von Recyclingmaterialien wie etwa kürzere Faserlängen und schwankende Qualität zu bewältigen und gleichzeitig eine hohe Garnqualität aufrechtzuerhalten. Das Unternehmen fördert damit die Transformation hin zu einer kreislauffähigen Textilwirtschaft.

Nachhaltigkeitsstrategie: nach Rieter-Art entwickelt

Rieter hat eine zielgerichtete Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Sie adressiert die für das Unternehmen und seine Stakeholder relevantesten Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen, gestützt auf die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse und den identifizierten wesentlichen Themen.

Die Strategie basiert auf einem strukturierten Ansatz unter der Abkürzung Rieter (Risks, Impact, Efficiency, Transformation, Empowerment, Resilience). Sie beginnt mit der Bewertung der Risiken und dem Verständnis ihrer Auswirkungen und fokussiert anschliessend auf die Verbesserung der Ressourceneffizienz im eigenen Betrieb und durch Rieter-Technologie im Spinnereiprozess. Rieter treibt Transformation durch Innovation voran, fördert Empowerment bei den Mitarbeitenden und Partnern und stärkt die eigene Resilienz, um eine langfristige Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Wachstum zu gewährleisten. Dieser strategische Ansatz stellt sicher, dass Nachhaltigkeit nicht nur eine Verpflichtung, sondern ein zentraler Treiber der Zukunftsfähigkeit und des verantwortungsvollen Wachstums von Rieter ist.

Die folgenden Nachhaltigkeitsziele sind integraler Bestandteil der langfristigen Strategie und des Geschäftsmodells von Rieter. Sie unterstützen die Bestrebungen des Unternehmens, den Spinnereitechnologie-Sektor zu nachhaltigen Innovationen zu führen, die operative Resilienz zu gewährleisten und bleibende Werte für die wichtigsten Stakeholder und den Planeten zu schaffen.

Umweltziele

Nutzung erneuerbarer Energien	Rieter plant, bis 2030 an allen Produktionsstandorten auf 90 Prozent erneuerbare Energien umzustellen und damit die betrieblichen CO ₂ -Emissionen deutlich zu reduzieren.
Netto-Null-Emissionen	Rieter bekennt sich zu Netto-Null-Treibhausgasemissionen bis 2040 und verfolgt somit das Ziel, sein Wachstum von der Umweltbelastung zu entkoppeln.
Umsatz mit nachhaltigen Produkten	Mit der geplanten Verdreifachung des Umsatzanteils von nachhaltigen Lösungen im Zeitraum von 2022 bis 2030, insbesondere im Bereich Reparaturen und Ersatzbeschaffungen, plant Rieter, die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft zu fördern und den Lebenszyklus des Maschinenparks zu verlängern.

Ziele Soziales und Governance

Arbeitssicherheit	Rieter plant, einen hohen Sicherheitsstandard beizubehalten. Das Ziel sind weniger als zwei Arbeitsunfälle pro Million Arbeitsstunden, was das Engagement des Unternehmens für eine sichere Arbeitsumgebung widerspiegelt.
Diversität und Inklusion	Rieter ist bestrebt, den Frauenanteil im Unternehmen zu erhöhen. Geplant ist, dass bis 2030 mindestens 30 Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt sind. Damit will Rieter die Schaffung eines inklusiveren und vielfältigeren Führungsteams fördern.

Governance Nachhaltigkeit

Der Verwaltungsrat der Rieter Holding AG definiert die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens auf Konzernebene und legt Ziele und Prioritäten fest, während das Group Executive Committee für die operative Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie verantwortlich ist.

Dem unternehmensinternen Nachhaltigkeitsausschuss, der im Jahr 2024 geschaffen wurde, gehören Führungskräfte aus den Bereichen Lieferkette, Finanzen, Recht, Arbeitssicherheit und Umweltschutz, Kommunikation und Human Resources sowie Nachhaltigkeit an. Das Gremium trifft sich alle zwei Monate, um den Fortschritt der Nachhaltigkeitsinitiativen zu prüfen. 2025 tagte das Gremium unter der Leitung des CEO sechsmal. Die Finanzabteilung erhebt die nichtfinanziellen Kennzahlen und schafft damit die Grundlage für eine transparente Berichterstattung. Produkt- und marktbezogene Massnahmen, zum Beispiel die Optimierung des Energieverbrauchs der einzelnen Spinnssysteme, liegen in der Verantwortung der jeweiligen Länderorganisation. Die Rieter-Konzerngesellschaften sind für die standortspezifischen Massnahmen in den Bereichen Energie, THG-Emissionen, Abfall, Biodiversität und Arbeitssicherheit verantwortlich. Unterstützt werden sie dabei von Fachexperten auf Konzernebene.

Verwaltungsrat	Der Verwaltungsrat definiert die Ziele und Schwerpunkte der Nachhaltigkeitsstrategie.
Konzernleitung	Die Konzernleitung setzt die Nachhaltigkeitsstrategie operativ um und überwacht den Fortschritt und die Zielerreichung. Nachhaltigkeit ist ein regelmässiges Traktandum.
Nachhaltigkeitsausschuss	Der Nachhaltigkeitsausschuss entwickelt den konzeptionellen Rahmen für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie.
Finanzabteilung	Die Finanzabteilung erhebt die nichtfinanziellen Kennzahlen und stellt eine transparente Berichterstattung sicher.
Länderorganisation	Produkt- und marktbezogene Massnahmen liegen in der Verantwortung der jeweiligen Division.
Corporate Risk Management	Das Corporate Risk Management unterstützt die Konzerngesellschaften bei standortspezifischen Massnahmen.

Austausch mit Dialoggruppen



Rieter steht in regem Austausch mit den internen und externen Dialoggruppen. So stellt das Unternehmen sicher, dass vielfältige Standpunkte in die Unternehmensführung einbezogen und langfristig Werte geschaffen werden können. Offenheit und Transparenz sind die Eckpfeiler dieses Dialogs.

Die wichtigsten Anspruchsgruppen für Rieter sind Kunden, Mitarbeitende, Lieferanten, die Finanzgemeinschaft, Investoren, die lokale Bevölkerung und NGOs, Regulierungsbehörden und Branchenverbände, Universitäten (Forschung und Partnerschaften), Öffentlichkeit sowie die Medien.

Kunden

Rieter bietet seinen Kunden Spitzentechnologie, damit sie ihre Wettbewerbsfähigkeit in einem anspruchsvollen Umfeld halten und ausbauen können. Die Bereiche Verkauf, Textiltechnologie, Service- und Kundentraining stehen in engem Kontakt mit den Kunden und unterstützen sie dabei, durch Wissenstransfer und Training das volle Potenzial der Produkte und Systeme von Rieter auszuschöpfen. Das Unternehmen führt laufend gezielte Net-Promoter-Score-Befragungen durch und entwickelt spezifische Massnahmen, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

Mitarbeitende

Rieter ist dank seines Know-hows, der Kompetenz und der Leidenschaft seiner Mitarbeitenden ein innovativer Technologieführer. Hohes Engagement der Mitarbeitenden ist entscheidend, um Spitzenleistungen erbringen zu können. Im Jahr 2025 führte das Unternehmen zum zweiten Mal in Folge eine konzernweite PULSE-

Befragung auf Basis der Net-Promoter-Score-(NPS)-Methodik durch. Als global agierendes Unternehmen ist die Förderung von Diversität ein zentrales Anliegen. Neben der Geschlechterdiversität umfasst dies auch kulturelle sowie altersbezogene Vielfalt.

Lieferanten

Lieferanten spielen bei der Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie eine entscheidende Rolle. Rieter arbeitet mit seinen Lieferanten zusammen, um soziale und ökologische Risiken entlang der Lieferkette zu minimieren. Rieter ermutigt seine Lieferanten, nachhaltige Praktiken in ihre Produktionsketten zu integrieren, indem das Unternehmen Umweltstandards und soziale Kriterien in den Beschaffungsrichtlinien festlegt.

Finanzgemeinschaft



Rieter steht in regem Austausch mit der Finanzgemeinschaft, um Transparenz sicherzustellen und Vertrauen zu schaffen. Hierfür arbeitet Rieter mit [ESG-Ratingagenturen](#) zusammen und adressiert Fragen von Nichtregierungsorganisationen zu Nachhaltigkeitsthemen.

Der Rieter-Konzern informiert die Aktionärinnen und Aktionäre regelmässig mit dem integrierten Jahresbericht, dem Halbjahresbericht sowie an der jährlichen Generalversammlung über den Geschäftsverlauf. Im Rahmen von Roadshows und Konferenzen steht das Unternehmen in regelmässigem Kontakt mit institutionellen Investoren, die Rieter-Aktien halten. Mit einer transparenten Kommunikation strebt Rieter ein möglichst breit gestreutes, internationales und langfristig orientiertes Aktionariat an.

Lokale Bevölkerung und NGOs

Rieter gehört an den wichtigsten Standorten zu den grössten Arbeitgebern in der jeweiligen Region, beispielsweise in Changzhou (China), Ústí nad Orlicí (Tschechische Republik), Wing (Indien) und Winterthur (Schweiz). Das Unternehmen engagiert sich vor allem an diesen Standorten stark in den Bereichen Kultur, Bildung und Gemeinnützigkeit.

Regulierungsbehörden und Branchenverbände

Als führendes Unternehmen in der Textilmaschinenteknologie ist Rieter aktives Mitglied der massgebenden Industrieverbände wie beispielsweise Swissmem.

Universitäten – Forschung und Partnerschaften

Seit Jahrzehnten arbeitet Rieter weltweit mit hochkarätigen Forschungsinstituten zusammen, um seine Technologieführerschaft weiter auszubauen. Gemeinsam mit der Johann Jacob Rieter-Stiftung unterstützt Rieter an der ZHAW School of Engineering in Winterthur (Schweiz) eine Stiftungsprofessur für Industrial Artificial Intelligence. Rieter verfügt über ein Netzwerk an Partnerschaften mit Hochschulen. Zusammen mit diesen arbeitet es an Projekten, die darauf abzielen, den Recyclinganteil bei feinen Baumwollringgarnen zu erhöhen.

Öffentlichkeit und Medien

Rieter informiert die Öffentlichkeit und die Medien transparent und offen. Dabei nehmen insbesondere die Finanzmedien einen grossen Stellenwert ein. Auch Tageszeitungen werden entsprechend betreut, da sie für die jeweilige lokale Bevölkerung wichtig sind.



Ratings und Zertifizierungen



Rieter steht in regelmässigem Austausch mit ESG-Ratingagenturen und die Standorte sind nach anerkannten Industriestandards zertifiziert.

Bewertung Ratingagentur	Bewertung	2024	2025
Sustainalytics	Vernachlässigbares Risiko (0 – 10) Geringes Risiko (10 – 20) Mittleres Risiko (20 – 30) Hohes Risiko (30 – 40)	27.1	35.8
CDP Climate	A – F		D
CDP Water	A – F		C
EcoVadis	0 – 100 Punkte		34

Zertifizierungen	Masseinheit	2024	2025
ISO 9001 (Standorte)	Anzahl	13	14
ISO 9001 (% der Belegschaft)	%	81.8	87.3
ISO 14001 und EMAS (Standorte)	Anzahl	1	1
ISO 14001 und EMAS (% der Belegschaft)	%	1.9	2.0
ISO 50001 (Standorte)	Anzahl	–	2
ISO 50001 (% der Belegschaft)	%	–	6.1
Rieter Produktionsstandorte	Anzahl	18	17

UNO-Nachhaltigkeitsziele

Die nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDGs) sind ein Aufruf, bis 2030 gemeinsam die Armut zu reduzieren, den Planeten zu schützen und Frieden und Wohlstand für alle zu erreichen. Dies soll auf der Grundlage von 17 Zielen geschehen. Die Erreichung dieser Ziele erfordert ein abgestimmtes Vorgehen von Regierungen, Unternehmen und Einzelpersonen gleichermassen.

Die Nachhaltigkeitsstrategie von Rieter unterstützt die globale Agenda der Vereinten Nationen durch die folgenden fünf SDGs:

SDG	Ziel ¹	Beitrag von Rieter
 4 HOCHWERTIGE BILDUNG	4.3.1	Rieter bietet ein breites Spektrum an Weiterbildungsmöglichkeiten, um die Qualifikationen seiner Mitarbeitenden zu verbessern. Diese reichen von Lehrstellen über Praktika bis hin zu studentischen Projekten und weiteren Möglichkeiten der beruflichen Fortbildung. Im Rahmen seiner Lernkultur investiert Rieter in die kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeitenden, indem es geeignete Weiterbildungsmöglichkeiten schafft und den Mitarbeitenden bezahlten Urlaub zum Lernen gewährt. Angestrebt wird eine Weiterbildungsquote von mehr als drei Tagen pro Jahr und Mitarbeitenden. Rieter bietet eine breite Palette an Kursen über eine globale digitale Lernplattform an, die laufend ausgebaut wird.
	8.7.1	Rieter respektiert die Menschenrechte seiner Mitarbeitenden. Das Unternehmen schafft für seine Mitarbeitenden ein professionelles, sicheres und gefahrenfreies Arbeitsumfeld. Rieter duldet in seinen Betrieben keine Kinderarbeit und hält sich an das Mindestalter für die Erwerbstätigkeit gemäss den lokalen Gesetzen. Alle Tier-1-Lieferanten müssen den Verhaltenskodex für Lieferanten unterzeichnen. Darin ist festgelegt, dass die grundlegenden Menschenrechte (einschliesslich der Gesetze zur Kinderarbeit) eingehalten werden müssen.
 8 MENSCHENWÜRDIGE ARBEIT UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM	8.8.1	Das globale Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsmanagementsystem (Environment, Health & Safety, EHS) von Rieter gilt für alle Standorte und Mitarbeitenden. Das Unternehmen implementiert die lokalen Managementsysteme auf Basis des Corporate Management System und der lokalen regulatorischen und gesetzlichen Vorgaben. EHS-Fachleute untersuchen Vorfälle und nehmen regelmässige Risikobeurteilungen vor, um Gefahren zu erkennen und Korrektur- und Präventionsmassnahmen zu entwickeln. Dies gewährleistet ein sicheres Arbeitsumfeld für alle Mitarbeitenden.
	9.4.1	Rieter überwacht seine Treibhausgasemissionen (THG) (Scope 1 und 2) nach den Vorgaben des THG-Protokolls (GHG Protocol). Darüber hinaus strebt Rieter auch eine Reduktion der CO₂-Emissionen in der textilen Wertschöpfungskette an, indem es die Energieeffizienz seiner Produkte und Maschinen kontinuierlich verbessert. Dies ist das wirksamste Mittel, den CO₂-Fussabdruck der Branche zu reduzieren.
	9.5.1 9.5.2	Rieter hat im Jahr 2025 rund 40.5 Millionen CHF oder 5.9 Prozent des Umsatzes in die Entwicklung und Vermarktung von Technologien investiert, die für das zukünftige Wachstum des Unternehmens von strategischer Bedeutung sind. Per 31. Dezember 2025 beschäftigt Rieter 4 220 Mitarbeitende.
 9 INDUSTRIE, INNOVATION UND INFRASTRUKTUR	12.4.2	Rieter überwacht die anfallende Menge an gefährlichen und unbedenklichen Abfällen wie auch die Entsorgungsmethode. Bei den Bemühungen zur Reduktion der Abfallmenge steht die Optimierung der Verpackungen im Vordergrund.
	12.7.1	Als führender Zulieferer der Textilindustrie verpflichtet sich Rieter, die höchsten ethischen Grundsätze im Umgang mit Mitarbeitenden, Aktionärinnen und Aktionären, Kunden, Lieferanten, Wettbewerbern, Regierungen, der Gesellschaft und der Umwelt einzuhalten. Rieter erwartet von seinen Lieferanten, dass sie die gleichen ethischen Grundsätze und dieselbe Integrität im Umgang mit ihren Stakeholdern und der Umwelt wahren. Diese Erwartungen an eine nachhaltige Beschaffung sind im Verhaltenskodex für Lieferanten festgehalten.
 12 NACHHALTIGE/R KONSUM UND PRODUKTION		

SDG

Ziel¹

Beitrag von Rieter

13.2.2 Rieter hat sich 2024 dazu verpflichtet, wissenschaftsbasierte Ziele im Einklang mit den Netto-Null-Zielen der Science Based Targets initiative zu entwickeln.

Rieter überwacht seine Treibhausgasemissionen (THG) (Scope 1 und 2) nach den Vorgaben des Treibhausgasprotokolls (GHG Protocol). Bis 2030 will das Unternehmen seine Scope-1- und Scope-2-Emissionen durch den Umstieg auf erneuerbare Energien deutlich reduzieren. Bis 2040 will das Unternehmen Netto-Null erreichen.

¹ [Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen \(Englisch\)](#)

Planet

Fortschritte 2025

Nach einer konstant starken Umweltleistung von 2021 bis 2024, verfehlte Rieter im Berichtsjahr vier von fünf Intensitätszielen, was hauptsächlich auf den deutlichen Umsatzrückgang im Jahresverlauf zurückzuführen ist. Positiv zu vermerken ist, dass die absoluten Zahlen für Energieverbrauch, Treibhausgasemissionen (Scope 1 und 2), Wasserverbrauch und Abfallaufkommen trotz des zusätzlichen Energieverbrauchs, der mit der Integration von Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italien) und Petit Spare Parts SAS (Aubenas, Frankreich) entstanden ist, gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen sind. Diese 2024 übernommenen Tochtergesellschaften wurden im Berichtsjahr erstmals in der Berichterstattung berücksichtigt. Rieter erzielte weitere beachtliche Fortschritte: Der Anteil des Verbrauchs erneuerbarer Energien stieg allein im Jahr 2025 um 10.1 Prozentpunkte auf 38.7 Prozent. Rieter ist mit seinem Plan, bei eingekauften Strom, Gas und Erdöl bis 2030 auf 90 Prozent erneuerbare Energiequellen umzustellen, auf dem richtigen Weg, und dank der kontinuierlichen Bemühungen des Unternehmens im Bereich der Abfallwirtschaft konnte die Recyclingquote auf 84.1 Prozent gesteigert werden. Die Berichterstattung zu den neuen Zielen beginnt im Jahr 2026, abgestimmt auf die neueste Wesentlichkeitsanalyse.

PLANET

	Wesentliches Thema	Masseinheit	Ziel 2025	Basisjahr 2020	Performance 2025	Fortschritt*	
	Energieverbrauch Energieverbrauchsintensität	MWh/1 000 CHF Umsatz	< 0.10	0.170	0.120	 Nicht erreicht	
	Treibhausgasemissionen THG-Intensität Scope 1 und 2 (marktbasiert)	tCO ₂ e/1 000 CHF Umsatz	< 0.045	0.050	0.028	 Erreicht	
	Versauerung NOx- und SO ₂ -Intensität	kg/1 000 CHF Umsatz	< 0.010	0.0144	0.0136	 Nicht erreicht	
	Wasserverbrauch Wasserentnahmeintensität	m³/1 000 CHF Umsatz	< 0.275	0.424	0.304	 Nicht erreicht	
	Abfall & Recycling Abfallintensität	kg/1 000 CHF Umsatz	< 10	11.3	11.2	 Nicht erreicht	

* Fortschritt auf dem Weg zur Zielerreichung.

Umweltbezogene Angaben

Umweltbezogene Themen wie Energieverbrauch und Reduzierung von Emissionen, Wassereinsparung, Abfallwirtschaft und Vermeidung von Umweltverschmutzung sind unerlässlich für eine nachhaltige Entwicklung und den Schutz der natürlichen Ressourcen für künftige Generationen. Die Adressierung dieser Probleme minimiert die

ökologischen Auswirkungen, gewährleistet die betriebliche Effizienz und unterstützt Rieter dabei, Vorschriften einzuhalten und gleichzeitig betriebliche Risiken zu verringern. Ein Mittel zur Festlegung von Umweltprioritäten ist der Risikobewertungsprozess von Rieter, wie er in dessen Risikomanagementrichtlinie festgelegt ist.

Der [Code of Conduct](#) (Verhaltenskodex) von Rieter verstärkt diese Umweltprioritäten, indem er Erwartungen an verantwortungsbewusstes und nachhaltiges Verhalten definiert und Mitarbeitende sowie Interessenvertreter dazu anleitet, integer und umweltschonend zu handeln. Der Verhaltenskodex für [Lieferanten](#) weitet diese Werte auf die gesamte Lieferkette aus, wodurch gewährleistet wird, dass auch die Lieferanten die Standards einhalten, mit denen Verschmutzung, Abfall und Wasserverbrauch minimiert werden. Rieter hat 2025 eine neue Richtlinie für [Umwelt, Gesundheit und Sicherheit](#) (EHS) eingeführt, die sich auf das Management der Umweltauswirkungen auf Standortebene konzentriert und klare Anforderungen an die Mitarbeitenden und allfällige weitere am Standort tätige Personen stellt.

Klimawandel

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die doppelte Wesentlichkeitsanalyse identifiziert Klimaschutz und Energieeffizienz kurz-, mittel- und langfristig als wesentliche Themen. Dies ist dem Energiebedarf von Maschinen und Produktionsanlagen geschuldet, sowie den hohen Kosten und der grossen Volatilität der Energiepreise. Zusätzlich bleibt das Risiko einer globalen Energiekrise bestehen. Die THG-Emissionen des Unternehmens werden auf globaler Ebene dargestellt, da die Rieter-Standorte weltweit verteilt sind. Weitere Informationen zu den erwarteten wesentlichen physischen und Übergangsrisiken und potenziellen Chancen in Bezug auf den Klimawandel sind im [TCFD-Bericht](#) aufgeführt.

Energieverbrauch nach Quelle	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Verbrauch von gekauftem Strom, Wärme, Dampf und Kühlung aus erneuerbaren Quellen	MWh		15 906.2	25 334.3
Verbrauch von selbst erzeugter Solarenergie	MWh		6 069.6	6 141.3
Brennstoffverbrauch von erneuerbaren Quellen (Biomasse, Biogas, Abfall aus nicht-fossilen Brennstoffen, Wasserstoff)	MWh		2 047.0	264.7
Energieverbrauch aus erneuerbaren Quellen	MWh		24 022.8	31 740.3
Verbrauch von gekauftem Strom aus fossilen Quellen	MWh		19 681.8	12 124.4
Verbrauch von gekauftem Strom aus Kernenergie	MWh		8 059.2	5 420.4
Verbrauch von gekaufter Wärme aus fossilen Quellen	MWh		0.0	740.2
Brennstoffverbrauch von Erdgas (Heizen)	MWh		24 541.9	23 684.6
Brennstoffverbrauch von anderen Gasen (Heizen)	MWh		4 318.1	4 355.2
Brennstoffverbrauch von Rohöl (Heizen)	MWh		1 047.3	1 546.7
Brennstoffverbrauch von Benzin, Diesel und Gas (Fahrzeugflotte)	MWh		2 356.5	2 462.3
Brennstoffverbrauch von Kohle und Kohleprodukten (Heizen)	MWh		0.0	0.0
Energieverbrauch aus nicht-erneuerbaren Quellen	MWh		60 004.8	50 333.8
Energieverbrauch	MWh		84 027.6	82 074.1
Intensität des Energieverbrauchs	MWh/1 000 CHF Umsatz	< 0.100	0.098	0.120

Anteil Energieverbrauch aus erneuerbaren Quellen	Masseinheit	Ziel 2030	2024	2025
Energieverbrauch aus erneuerbaren Quellen	MWh		24 022.8	31 740.3
Energieverbrauch	MWh		84 027.6	82 074.1
Anteil Energieverbrauch aus erneuerbaren Quellen	%	90.0	28.6	38.7

Der absolute Energieverbrauch sank aufgrund von gezielten Energieeffizienzmassnahmen und Initiativen aus Energie-Audits um 2.3 Prozent auf 82 074.1 MWh. Diese Reduktion wurde trotz erstmaliger Einbeziehung der zwei neu erworbenen Tochtergesellschaften erzielt. Der Energieverbrauch erreichte 0.120 MWh pro 1 000 CHF Umsatz und verfehlte aufgrund des Umsatzrückgangs den Zielwert von 0.100 MWh.

Die europäischen Standorte von Rieter waren die Hauptverbraucher von gekauftem Strom aus erneuerbaren Quellen und aus Kernenergie, während die Standorte in Asien die Hauptverbraucher von gekauftem Strom aus fossilen Quellen waren. Die firmeneigenen Standorte von Rieter in China, Indien und Tschechien verfügen zusammen über eine Gesamtkapazität von 6 100 MWh an selbst erzeugter Solarenergie. Der Anstieg des Anteils erneuerbarer Energien am Energieverbrauch von 28.6 Prozent auf 38.7 Prozent wurde durch Änderungen bei den Verträgen über die Beschaffung erneuerbarer Energien an drei europäischen Standorten vorangetrieben. Rieter erarbeitet derzeit einen Plan, um den Verbrauch von gekauftem Strom, Gas und Erdöl bis 2030 auf 90 Prozent erneuerbare Energiequellen umzustellen.

Übergangsplan für die Abschwächung des Klimawandels

Rieter engagiert sich für die Minimierung seiner Auswirkungen auf die Umwelt im Einklang mit dem Pariser Abkommen.

Rieter begann seinen Transformationsplan mit der Bewertung seines Treibhausgas-(THG-)Fussabdrucks, einschliesslich Scope 1 (direkte Emissionen), Scope 2 (indirekte Emissionen aus gekaufter Energie) und Scope 3 (sonstige indirekte Emissionen). Aufgrund der Geschäftstätigkeit von Rieter werden die Scope-1- und Scope-2-Emissionen im Vergleich zum Gesamtfussabdruck des Unternehmens als gering eingeschätzt.

Rieter hat die folgenden Dekarbonisierungshebel für Scope-1- und Scope-2-Emissionen sowie die damit verbundenen Ziele ermittelt:

Dekarbonisierungshebel	Beschreibung	Ziel
Technische Ausrüstung	Allmähliche Abschaffung der durch fossile Brennstoffe betriebenen Ausrüstungen für das Heizen und Kühlen der Standorte	90% erneuerbare Energie bis 2030
Gekaufter Strom	Elektrizitätsversorgung der Standorte wird auf einen Strommix aus erneuerbaren Energien umgestellt	90% erneuerbare Energie bis 2030
Energieeffizienz	Reduzierung des Energieverbrauchs an den Standorten durch die Implementierung energiesparender Ausrüstung, die durch konzernweite Energieaudits ermittelt wurden	
Selbst erzeugter Strom	Erhöhung der selbst erzeugten Energie durch die Installation von Solaranlagen	
Fahrzeugflotte	Umstellung auf erneuerbare Antriebe bei der Fahrzeugflotte	Elektrifizierung der Fahrzeugflotte bis 2030

Im Jahr 2024 verpflichtete sich Rieter zur Vorlage eines Netto-Null-Ziels für THG-Emissionen, das durch die Science Based Target initiative validiert werden soll. Scope-1 und Scope-2 THG-Emissionen werden zentral durch die globale Abteilung für Nachhaltigkeit und Umwelt, Gesundheit und Sicherheit (EHS) verwaltet. Die lokale Abteilung für Umwelt, Gesundheit und Sicherheit (EHS) ist für Projekte im Zusammenhang mit der Infrastruktur zuständig, während Projekte im Zusammenhang mit THG-Emissionen von den Geschäftsführern der einzelnen Standorte identifiziert und implementiert werden.

Scope 1 und 2 THG-Emissionen	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Scope 1	tCO ₂ e		7 194.7	7 445.5
Scope 2 (marktbezogen)	tCO ₂ e		17 374.8	11 745.0
Scope 2 (standortbezogen)	tCO ₂ e		19 089.0	18 227.6
Scope 1 und 2 (marktbezogen)	tCO₂e		24 569.5	19 190.5
Scope 1 und 2 (standortbezogen)	tCO₂e		26 283.7	25 673.1
THG-Intensität Scope 1 und 2 (marktbezogen)	tCO₂e/1 000 CHF Umsatz	<0.045	0.029	0.028
THG-Intensität Scope 1 und 2 (standortbezogen)	tCO₂e/1 000 CHF Umsatz		0.031	0.038

Im Rahmen des langfristigen Engagements zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Nutzung erneuerbarer Ressourcen reduzierte Rieter die marktbezogene THG-Intensität auf 0.028 tCO₂e pro 1 000 CHF Umsatz, was deutlich unter der angestrebten Obergrenze von 0.045 tCO₂e pro 1 000 CHF Umsatz liegt.

Scope 1 THG-Emissionen nach Quelle	Masseinheit	2024	2025
Erdgas (Heizen)	tCO ₂ e	5 262.8	5 079.0
Andere Gase (Heizen)	tCO ₂ e	1 029.5	1 038.1
Rohöl (Heizen)	tCO ₂ e	281.8	411.5
Benzin, Diesel und Gas (Fahrzeugflotte)	tCO ₂ e	620.6	644.9
Kühlmittel (Kühlung) ¹	tCO ₂ e	–	272.0
Kohle und Kohleprodukte (Heizen)	tCO ₂ e	0.0	0.0
Scope 1	tCO₂e	7 194.7	7 445.5

¹ Die Emissionen aus dem Verbrauch von Kühlmittel wurden im Jahr 2025 erstmals berechnet.

THG-Emissionen nach Kategorie	Masseinheit	2024	2025	Anteil in % ¹
Scope 1	tCO₂e	7 194.7	7 445.5	0.2
Scope 2 (marktbezogen)	tCO₂e	17 374.8	11 745.0	0.2
Kategorie 1 Erworbene Waren und Dienstleistungen	tCO ₂ e	94 000	81 000	1.7
Kategorie 2 Investitionsgüter	tCO ₂ e	6 000	2 000	0.0
Kategorie 4 Transport und Vertrieb	tCO ₂ e	20 000	20 000	0.4
Kategorie 5 Betriebsbedingte Abfälle	tCO ₂ e	200	200	0.0
Kategorie 6 Geschäftsreisen	tCO ₂ e	1 600	1 450	0.1
Scope 3 aus vorgelagerten Aktivitäten	tCO₂e	121 800	104 650	2.2
Kategorie 11 Nutzung der verkauften Produkte	tCO ₂ e	4 100 000	4 700 000	97.4
Scope 3 aus nachgelagerten Aktivitäten	tCO₂e	4 100 000	4 700 000	97.4
Scope 3	tCO₂e	4 221 800	4 804 650	99.6
Gesamtemissionen (Scope 1, 2 marktbezogen und 3)	tCO₂e	4 246 369.5	4 823 840.5	100.0

¹ Anteil in Prozent bezogen auf 2025.

Methoden und Annahmen

Bei den Energiedaten handelt es sich hauptsächlich um Primärdaten aus Energierechnungen und Zählerablesungen. Für Büros in gemeinsam genutzten Gebäuden oder mit kleiner Fläche wurde der Energieverbrauch, soweit möglich, anhand eines geschätzten Quadratmeteranteils zugeordnet. Der Energieverbrauch für 2025 wurde für die ersten neun Monate auf der Grundlage direkter Daten erhoben, während die Monate Oktober, November und Dezember auf der Grundlage des Vorjahres oder erwarteter Werte geschätzt wurden.

Die Berechnungen der THG-Emissionen erfolgt gemäss dem Treibhausgasprotokoll und deckt alle THG-Emissionen ab, wie im Kyoto-Protokoll vereinbart (CO₂, CH₄, N₂O, HFCs, PFCs, SF₆, NF₃). Erstmals wurden die THG-Emissionen im Zusammenhang mit Kältemitteln erhoben, was zu einem Anstieg der gesamten Scope-1-Emissionen führte. Die Scope-1 und Scope-2 THG-Emissionen beziehen sich auf den Energieverbrauch von Rieters eigenen und geleasteten Standorten und anderen Vermögenswerten (z.B. Fahrzeuge), so dass sie auf der Grundlage der Annahme der operativen Kontrolle berechnet wurden. Rieter ist für 100 Prozent der Emissionen aus den Aktivitäten verantwortlich, über die es die operative Kontrolle hat.

Keine der Scope-1 THG-Emissionen von Rieter wurde in Emissionshandelssystemen reguliert. Die Emissionsfaktoren, die für die Berechnung der Scope-1 THG-Emissionen verwendet wurden, entsprechen den vom Vereinigten Königreich vorgelegten Emissionsfaktoren des britischen Ministeriums für Umwelt, Ernährung und ländliche Angelegenheiten (DEFRA), das in diesem Bereich allgemein als branchenweiter Massstab anerkannt ist.

Die standortbezogenen Scope-2 THG-Emissionen, die aus erneuerbaren und nicht erneuerbaren Stromquellen eingekauft wurden, wurden anhand der neuesten länderspezifischen Stromnetz-Emissionsfaktoren berechnet. Die jeweiligen Emissionsfaktoren wurden von Carbon Footprint Ltd., einem britischen Beratungsunternehmen für die Berechnung von CO₂-Fussabdrücken, veröffentlicht und basieren auf dem Statistical Review of World Energy 2025 des «Energy Institute», einer Organisation für Fachleute auf dem Gebiet Energie. Die Emissionsfaktoren repräsentieren die Daten zum Brennstoffmix 2024, die 2025 veröffentlicht wurden.

Marktbezogene Scope-2 THG-Emissionen wurden von jedem Standort unter Verwendung von lieferantenspezifischen Emissionsfaktoren berechnet, die von den jeweiligen Energieversorgern angefordert wurden. War ein Energieversorger nicht in der Lage, spezifische Emissionsfaktoren zur Verfügung zu stellen, wurde der oben erwähnte standortbezogene Emissionsfaktor verwendet. Die neuesten verfügbaren Daten bezüglich des Emissionsfaktors stammen aus dem Jahr 2024.

Mit über 95 Prozent haben die THG-Emissionen aus der Nutzung verkaufter Produkte (Kategorie 11) mit Abstand den grössten Einfluss auf den THG-Fussabdruck von Rieter und sind der Division Machines & Systems zuzuordnen. Die Emissionen in dieser Kategorie wurden anhand des jährlichen Energieverbrauchs verschiedener Maschinentypen (Ringspinn-, Luftspinnmaschinen etc.), einer erwarteten Nutzungsdauer von 15 Jahren und eines durchschnittlichen globalen Emissionsfaktors berechnet.

Scope 3 THG-Emissionen aus vorgelagerten Tätigkeiten (Kategorien 1, 2, 5 und 6) verwenden indirekte Quellen wie z.B. durchschnittliche Emissionsfaktoren der Branche, die Ausgaben in CO₂e umrechnen und decken 74.0 Prozent vom Umsatz ab. Die verwendeten Emissionsfaktoren stehen im Einklang mit den ausgabenbasierten Emissionsfaktoren der [US Environmental Protection Agency](#). Im Jahr 2025 hat Rieter seine Methodik zur Berechnung der Scope-3-Emissionen weiter verfeinert,

insbesondere in den Bereichen Logistik und Distribution. Für die Kategorien 4 und 9 stellte Rieter von einem ausgabenbasierten auf einen lieferantenspezifischen Ansatz der Emissionsberechnung um, indem direkt von den Lieferanten bereitgestellte Emissionsdaten erhoben und integriert wurden.

Alle Kategorien, die nicht in der [Tabelle zu THG-Emissionen](#) aufgeführt sind, werden voraussichtlich weniger wichtig sein.

Sonstige Emissionen (Versauerung)	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Stickoxid-Emissionen (NO _x)	t		8.0	8.0
Schwefeldioxid-Emissionen (SO ₂)	t		1.6	1.3
NO_x- und SO₂-Emissionen	t		9.6	9.3
NO_x- und SO₂- Intensität	kg/1 000 CHF Umsatz	< 0.0100	0.0112	0.0136

Mit einer NO_x- und SO₂-Intensität von 0.0136 kg pro 1 000 CHF Umsatz verfehlte Rieter sein Ziel von 0.0100 kg pro 1 000 CHF Umsatz.

Die Emissionen von Stickoxid (NO_x) und Schwefeldioxid (SO₂) stehen im Zusammenhang mit dem Energieverbrauch der eigenen oder geleasteten Standorte und anderer Vermögenswerte (z. B. Fahrzeuge).

SO₂- und NO_x-Emissionen entstehen in Industrieanlagen bei der Verbrennung fossiler Brennstoffe im Produktionsprozess. Hinzu kommt der Einsatz von Notstromaggregaten an einigen Standorten zur Erhaltung der Produktionsfähigkeit bei einer Strommangellage. An allen Rieter-Produktionsstandorten tragen gesetzlich vorgeschriebene Luftreinigungsanlagen und Filter zur Reduktion der Versauerung bei. Die Emissionsfaktoren, die für die Berechnung der Emissionen von NO_x und SO₂ verwendet wurden, entsprechen den vorgelegten Emissionsfaktoren des DEFRA.

Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Zwei Hauptfaktoren für Ressourceneffizienz sind Wasserreduzierung und Abfallvermeidung. Während Wasser weltweit eine kritische Ressource ist, ist es für die Tätigkeiten des Unternehmens und für den gesamten Spinnprozess von begrenzter Bedeutung. In der aktuellen Wesentlichkeitsanalyse wird Wasser deshalb nicht als Thema mit hoher Relevanz ausgewiesen, und die Berichterstattung zu diesem Thema wird nach 2025 eingestellt. Nichtsdestotrotz setzt sich Rieter im gesamten Betrieb weiterhin für einen verantwortungsvollen Umgang mit Wasser ein.

Die lokalen EHS-Abteilungen sind für die Einhaltung der jeweiligen Rechtsvorschriften, die Handhabung von wasserrechtlichen Genehmigungen und die Anforderungen an die Berichterstattung verantwortlich.

Wasserentnahme nach Quelle	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Grundwasser	m ³		177 271.7	71 564.3
Oberflächenwasser	m ³		40 727.0	136 629.1
Wasserentnahme	m³		217 998.7	208 193.4
Intensität der Wasserentnahme	m³/1 000 CHF Umsatz	< 0.275	0.254	0.304

Aufgrund der geringen Absatzmengen im Berichtsjahr betrug die Intensität der Wasserentnahme von Rieter 0.304 m³ pro 1 000 CHF Umsatz, womit erstmals das angestrebte Ziel von 0.275 m³ pro 1 000 CHF Umsatz verfehlt wurde. In absoluten Zahlen ist es dem Unternehmen jedoch gelungen, die Wasserentnahme für das Jahr auf 208 193.4 m³ zu reduzieren. In enger Zusammenarbeit mit den lokalen Wasserversorgern wurde zudem ein Grossteil der Grundwasserquellen neu als Oberflächenwasser klassifiziert. Diese Änderung erklärt die spürbare Verschiebung bei der Kategorisierung der Wasserquellen in den Daten von 2025.

Methoden und Annahmen

Die Grundwasserentnahme beinhaltet Wasser, das von den Gemeinden bezogen und in deren Wasserspeichern gespeichert wird. Oberflächenwasser wird hingegen aus Flüssen oder Seen in der Nähe von Rieter-Standorten bezogen. Vor der Zuleitung zu einer Rieter-Anlage wird das entnommene Grundwasser in kommunalen Kläranlagen aufbereitet. Die Wasserentnahme wurde für eigene und geleaste Standorte im Einklang mit dem Ansatz zur Betriebskontrolle gemessen. Die Daten stammen hauptsächlich aus Rechnungen und Zählerablesungen. Für Büros in gemeinsam genutzten Gebäuden oder für kleinräumige Büros wurde die Wasserentnahme wo möglich nach geschätzten Quadratmeteranteilen zugeteilt. Die Wasserentnahme für 2025 wird aus den direkten Daten für die ersten neun Monate erhoben, während die Monate Oktober bis Dezember auf Basis der Vorjahreswerte oder Prognosen geschätzt wurden.

Abfallaufkommen, Aufbereitung und Entsorgung sind von grosser Bedeutung für Rieter, da diese Faktoren die Betriebseffizienz, die Einhaltung von Vorschriften und ökologische Nachhaltigkeit unmittelbar betreffen. Eine schlechte Abfallwirtschaft bringt erhebliche Risiken mit sich, darunter gesetzliche Sanktionen, höhere Entsorgungskosten und Beschädigung des Ansehens. Über die Abfallreduzierung und die Abfallrückgewinnung kann Rieter Kosten reduzieren sowie den ökologischen Fussabdruck und das Image als umweltbewusstes Unternehmen bei Interessenvertretern stärken. Die Abteilungen für Umwelt, Gesundheit und Sicherheit (EHS) sind verantwortlich für die Abfallwirtschaft und die Steigerung der Recyclingquote. Das lokale EHS-Management erhält zu diesem Zweck eine spezielle Schulung.

Abfallaufkommen nach Art	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Ungefährliche Abfälle	t		0.0	221.6
Gefährliche Abfälle	t		0.0	0.0
Von der Entsorgung entzogene Abfälle	t		0.0	221.6
Ungefährliche Abfälle	t		7 173.0	7 053.3
Gefährliche Abfälle	t		630.1	648.1
Der Entsorgung zugeführte Abfälle	t		7 803.1	7 701.4
Abfallintensität	kg/1 000 CHF Umsatz	< 10.0	9.1	11.2

Abfallaufkommen nach Entsorgungsmethode	Masseinheit	2024	2025
Wiederverwendung/internes Recycling		0.0	221.6
Von der Entsorgung entzogene Abfälle	t	0.0	0.0
Abfalldeponie	t	54.8	70.7
Verbrennung (mit und ohne Energiegewinnung)	t	1 242.5	1 154.5
Recycling	t	6 505.9	6 476.2
Der Entsorgung zugeführte Abfälle	t	7 803.2	7 701.4

Recyclingquote	Masseinheit	2024	2025
Der Entsorgung zugeführte Recycling-Abfälle	t	6 505.8	6 476.2
Gesamtabfallmenge	t	7 803.1	7 701.4
Recyclingrate	%	83.4	84.1

Im Jahr 2025 fielen bei Rieter insgesamt 7 701.4 Tonnen der Entsorgung zugeführte Abfälle an, was trotz erstmaliger Einbeziehung der zwei neu erworbenen Tochtergesellschaften einen leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Mit der Abfallintensität von 11.2 kg pro 1 000 CHF Umsatz wurde jedoch das Ziel von 10.0 kg pro 1 000 CHF Umsatz verfehlt, was wiederum hauptsächlich auf geringere Absatzmengen zurückzuführen ist.

Die Recyclingquote stieg im Vergleich zum Vorjahr um 0.7 Prozentpunkte auf 84.1 Prozent, was auf das kontinuierliche Engagement von Rieter zur Verbesserung der Recyclingpraktiken zurückzuführen ist.

Methoden und Annahmen

Gefährliche Abfälle umfassen alle von der lokalen Gesetzgebung als «gefährlich» definierten Abfallklassen und betreffen hauptsächlich die Entsorgung von Klärschlamm, elektronischen und chemischen Abfällen, Schmierstoffen und Fetten. Die ungefährlichen Abfälle umfassen Metalle, Kunststoffe und andere Arten von Abfall (z.B. Kompost oder Papierabfälle). Das Recycling deckt Abfälle ab, die wieder in den Prozess zurückgeführt wurden, entweder durch die Herstellung eines Produkts gleicher Qualität (geschlossener Kreislauf), eines anderen Produkts von geringerem Wert oder eines neuen Rohstoffs (offener Kreislauf). Rieter unterscheidet zwischen internem Recycling, bei dem die Abfälle nicht entsorgt, sondern intern wiederverwendet werden, und externem Recycling, bei dem Abfälle an externe Recyclingdienstleister übergeben werden. Mehr als 95.0% der recycelten Abfälle gehen an externe Recyclingdienstleister. Dies bedeutet, dass die Recyclingquote von Rieter ausschliesslich externes Recycling umfasst.

Die Abfälle wurden für eigene und geleaste Standorte im Einklang mit dem Ansatz der operativen Kontrolle gemessen. Die Daten beinhalten im Wesentlichen Primärdaten und stammen aus Rechnungen der Abfallentsorger. Für Büros in gemeinsam genutzten Gebäuden oder mit kleiner Fläche wurden Abfälle, soweit möglich, anhand eines geschätzten Quadratmeteranteils zugeordnet. Für 2025 wurden die Abfallmengen für die ersten neun Monate auf Basis direkter Daten erhoben, während die Monate Oktober bis Dezember auf Basis der Vorjahreswerte oder Prognosen geschätzt wurden.

Menschen

Fortschritte 2025

Rieter beendete seinen Berichtszyklus mit der Erreichung von drei der fünf sozialen Ziele und verzeichnete dabei eine kontinuierliche Verbesserung. Die gezielten Sicherheitsschulungen zahlen sich im Berichtsjahr eindeutig aus. Die absolute Zahl der Arbeitsunfälle konnte um rund dreissig Prozent auf 21 reduziert werden, was wiederum zu einer Verbesserung auf 2.7 der Unfallrate pro eine Million geleisteter Arbeitsstunden führte. In einem herausfordernden Marktumfeld lag die Absenzzrate wegen Krankheit und Unfall im Jahr 2025 bei 3.5 Prozent. Mit einem Anteil von 20.1 Prozent an Frauen in Führungspositionen übertraf Rieter erstmals das angestrebte Ziel von 20 Prozent. Möglich wurde dies dadurch, dass ein konsequenter Fokus auf Vielfalt in allen Human-Resources-Prozessen und im gesamten Mitarbeiterlebenszyklus verankert wurde. Die Fluktuationsrate stieg leicht auf 6.1 Prozent an, liegt aber weiterhin unterhalb der Schwelle von 10.0 Prozent. Die Weiterbildungstage pro Mitarbeitenden fielen 2025 leicht auf 1.4. Ab dem Geschäftsjahr 2026 wird Rieter auf neue soziale Ziele für 2030 hinarbeiten, die in der neusten Wesentlichkeitsanalyse festgelegt wurden, mit einem besonderen Augenmerk auf die Förderung der Entwicklung und Wertschätzung.

MENSCHEN

	Wesentliches Thema	Masseinheit	Ziel 2025	Basisjahr 2020	Performance 2025	Fortschritt*	
	Arbeitgeber erster Wahl Fluktuationsrate	%	< 10	12.0	6.1	●●●●● Erreicht	✓
	Gesundheit und Sicherheit Abwesenheitsrate	%	< 2	3.9	3.5	●●●●● Nicht erreicht	✗
	Gesamtzahl meldepflichtiger arbeitsbedingter Unfälle	pro 1 000 000 geleistete Arbeitsstunden	< 3	5.3	2.7	●●●●● Erreicht	✓
	Personelle Vielfalt Frauen in der Konzernleitung und Führungspositionen	%	> 20	12	20.1	●●●●● Erreicht	✓
	Schulung und Weiterbildung Schulungstage pro Mitarbeitendem	Tage pro Mitarbeitenden	> 3	1.6	1.4	●●●●● Nicht erreicht	✗

* Fortschritt auf dem Weg zur Zielerreichung.

Soziale Angaben

Soziale Themen wie personelle Vielfalt, Gleichberechtigung, faire Behandlung und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden sind für die Unterstützung eines inklusiven, respektvollen und leistungsstarken Arbeitsplatzes von zentraler Bedeutung. Sie wirken sich positiv auf den Erfolg des Betriebs aus, indem sie Chancengleichheit sicherstellen, Vielfalt fördern, die Mitarbeiterentwicklung unterstützen und sichere und gesunde

Arbeitsumgebungen schaffen, die hochqualifizierte Mitarbeitende anziehen und halten.

Der [Code of Conduct](#) (Verhaltenskodex) von Rieter legt ethische Standards für Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung und Respekt über die gesamte Organisation fest und fördert eine Kultur, in der alle die gleichen Chancen haben. Der Verhaltenskodex für [Lieferanten](#) weitet diese Erwartungen auf Geschäftspartner aus und fördert den Respekt der Arbeitsrechte und eine faire Behandlung in der gesamten Lieferkette. Die [Menschenrechts-Policy](#) von Rieter stärkt diese Verpflichtung zusätzlich, indem sie das Engagement des Unternehmens für die Einhaltung der weltweit anerkannten Arbeitsstandards der Vereinten Nationen und der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) unterstreicht. Dies umfasst das Mindestarbeitsalter, die maximale Arbeitszeit, die Vereinigungsfreiheit und sichere Arbeitsbedingungen, insbesondere für vulnerable Gruppen. Die [EHS-Policy](#) setzt ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld, die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften und die Reduzierung von Unfällen an die erste Stelle.

Betriebliche Rahmenbedingungen und soziales Engagement

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Mitarbeitenden bei Rieter sind der Schlüssel des Erfolgs für das Unternehmen. Die Rekrutierung, Förderung und Bindung hochqualifizierter Arbeitskräfte ist für die Geschäftsstrategie von Rieter von grundlegender Bedeutung. Die Arbeitsbedingungen sind aufgrund ihrer unmittelbaren Auswirkung auf die Leistung, die Einhaltung von Vorschriften und das Ansehen eines Industriekonzerns mit weltweiten Standorten, einschliesslich Produktionsstandorten in Deutschland, Indien, China, in der Tschechischen Republik und anderen Ländern von hoher Bedeutung. Sichere Arbeit, angemessene Löhne und eine geregelte Arbeitszeit können die Mitarbeiterfluktuation reduzieren, die Motivation der Mitarbeitenden stärken und Arbeitskonflikte abschwächen, wodurch sich die Betriebsrisiken reduzieren.

Mitarbeitende nach Regionen	Masseinheit	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Asien	Anzahl Mitarbeitende	2 027	1 828
Nord- und Südamerika	Anzahl Mitarbeitende	99	85
Europa	Anzahl Mitarbeitende	2 733	2 365
Anzahl Mitarbeitende	Anzahl Mitarbeitende	4 859	4 278

In den letzten Jahren hat Rieter strategische Schritte unternommen, um seine globale Organisationsstruktur mit Blick auf langfristige Wettbewerbsfähigkeit und Kundennähe zu verbessern. Im Rahmen dieser Transformation wurden ausgewählte Funktionen aus Europa in dynamische Wachstumsregionen wie China und Indien verlagert, wo die Marktnähe strategische Vorteile schafft. Zudem führten rationalisierte Abläufe und gezielte Effizienzinitiativen insgesamt zu einem Personalabbau, was sich auf alle Standorte auswirkte.

Zur Unterstützung des Transformationsprozesses hat Rieter in die Umschulung und strategische Neuausrichtung seiner Mitarbeitenden investiert, um sich auf zukunftsorientierte Geschäftsziele auszurichten und regionale Wachstumschancen zu nutzen. Dank dieser Veränderungen verfügt Rieter nun über eine agile und

wettbewerbsfähigere Organisationsstruktur und ist optimal für nachhaltiges Wachstum und Innovation positioniert.

Fluktuation und Zufriedenheit	Masseinheit	Ziel 2025	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Freiwillige Mitarbeiterabgänge	Anzahl Mitarbeitende		221	280
Fluktuationsrate	%	< 10.0	4.5	6.1
Net Promoter Score der Mitarbeitenden (eNPS)			- 10.0	- 2.0

Aufgrund der signifikanten Reorganisation der Mitarbeitenden und des laufenden Performanceprogramms stieg die Fluktuationsrate im Jahr 2025 auf 6.1 Prozent an, blieb damit aber weiterhin unter der Ziel-Schwelle von 10.0 Prozent. Dies bestätigt die Stärke der Unternehmenskultur von Rieter. Rieter misst die unfreiwillige Fluktuation der Mitarbeitenden anhand der Fluktuationsrate.

Zusätzlich wird der Net Promoter Score der Mitarbeitenden (eNPS) jährlich erhoben. Der eNPS ist ein wesentlicher Indikator für die Wahrscheinlichkeit, dass Rieter-Mitarbeitende das Unternehmen als Arbeitgeber ihren Familien und Freunden empfehlen. Definitionsgemäss liegt der eNPS zwischen -100 und +100. Die Teilnahmequote stieg um 25 Prozentpunkte auf 73 Prozent. Im Oktober 2025 verbesserte sich der effektive eNPS-Score auf Gruppenebene um acht Punkte auf -2 (2024: -10), wobei mehr als 78 Prozent aller Einheiten eine Verbesserung der Scores zeigen. Die globalen und lokalen Ergebnisse wurden den Verantwortlichen und Mitarbeitenden der Konzerngesellschaften mitgeteilt, und entsprechende Massnahmen zur Verbesserung der Empfehlungsrate der Mitarbeitenden wurden implementiert.

Methoden und Annahmen

Die Zahl der Mitarbeitenden (Mitarbeiterbestand und Vollzeitäquivalente, VZÄ) umfasst alle Mitarbeitenden, die für Rieter arbeiten; nicht berücksichtigt wurden dabei Auszubildende und nicht angestellte Mitarbeitende. Die jeweiligen Daten betreffen alle Konzerngesellschaften, die im Einklang mit dem Ansatz der operativen Kontrolle stehen. Bei den nicht angestellten Mitarbeitenden handelt es sich um Mitarbeitende, die über eine externe Agentur für einen begrenzten Zeitraum eingestellt wurden, sowie um einzelne Auftragnehmer.

Bei der Berechnung der Fluktuationsrate fokussiert sich Rieter auf freiwillige Mitarbeiterabgänge, ohne dass Freistellungen berücksichtigt wurden. Freiwillige Mitarbeiterabgänge umfassen die Zahl der Rieter-Mitarbeitenden, die Rieter auf freiwilliger Basis verlassen haben, weil sie eine für sie bessere Arbeitsalternative gefunden haben. Pensionierungen und vorzeitige Pensionierungen sind ausgeschlossen. Damit kann Rieter die Zufriedenheit der Mitarbeitenden und die Stärke der Unternehmenskultur besser messen. Die Fluktuationsrate wird berechnet, indem die Zahl der freiwilligen Mitarbeiterabgänge durch den durchschnittlichen jährlichen Mitarbeiterbestand dividiert wird.

Die Abteilung für Human Resources des Konzerns verteilt jedes Jahr den eNPS-Fragebogen, sammelt ihn ein und wertet ihn aus. Der Fragebogen wird in alle regionale Sprachen übersetzt, um die Teilnahme zu fördern und umfasst alle Standorte sowie alle ständigen Mitarbeitenden der Konzerngesellschaften.

Mit den Ergebnissen aus der Befragung werden nun in Fokusgruppen detaillierte Aktionspläne erstellt. Zudem fördert Group Human Resources ein globales Programm zum Austausch von Best Practices.

Kultur der Wertschätzung und Entwicklung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Gleichbehandlung und Chancengleichheit sind entscheidend für ein weltweit produzierendes Unternehmen, da diese Faktoren unmittelbar die personelle Vielfalt und die Arbeitsmoral der Mitarbeitenden an Standorten in verschiedenen Ländern beeinflussen. Die Sicherstellung nicht-diskriminierender Praktiken bei der Einstellung, Beförderung und Vergütung, unabhängig von Geschlecht, Rasse, Alter oder Hintergrund, hilft dem Unternehmen, einen breiteren Pool an talentierten Mitarbeitenden zu erschliessen sowie Kreativität und Resilienz innerhalb seiner Teams zu fördern. Chancenungleichheit kann zu Unzufriedenheit und dadurch zu einer höheren Fluktuation führen. Rieter möchte deshalb ein Umfeld schaffen, in dem sich die Mitarbeitenden in ihrer beruflichen Entwicklung wertgeschätzt und unterstützt fühlen, um Talente stärker an das Unternehmen zu binden und die gesamte Performance zu steigern.

Durch das Angebot der Gleichbehandlung wird ein inklusives Arbeitsumfeld gefördert, in dem die Mitarbeitenden sich geschätzt fühlen und stärker motiviert sind, was wiederum zu besserer Leistung und Loyalität führt. Ausserdem werden Unternehmen, die für personelle Vielfalt und Chancengleichheit eintreten, von Kunden, Investoren und Geschäftspartnern häufig als positiver wahrgenommen, wodurch das Markenimage des Unternehmens weltweit verbessert wird. Aus der finanziellen Perspektive betrachtet, reduziert die Investition in die Gleichstellung das Risiko von gerichtlichen Verfahren, kostspieligen Vergleichen und Imageschäden, während gleichzeitig hochqualifizierte Kräfte angezogen werden und die Unternehmensleistung sich durch vielfältigere und engagiertere Arbeitskräfte potenziell verbessert.

Mitarbeitende nach Geschlecht	Masseinheit	Ziel 2025	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Frauen	VZÄ ¹		950	851
Männer	VZÄ		3 835	3 369
Mitarbeiterbestand	VZÄ		4 785	4 220
Frauen in der Belegschaft	%		19.9	20.2
Frauen in Führungs- und Managementpositionen	%	> 20.0	15.0	20.1

¹ Vollzeitäquivalente, VZÄ

Der Anteil von Frauen in Führungs- und Managementpositionen stieg auf 20.1 Prozent und übertraf damit erstmals das anvisierte Ziel von 20.0 Prozent. Die im Jahr 2023 gestartete Vielfaltsinitiative «Women@Rieter» wurde 2025 erfolgreich fortgesetzt. Im Rahmen seiner breit angelegten Talententwicklungsinitiative bietet Rieter Möglichkeiten für Mentoring an, die Nachwuchskräfte mit Führungskräften zusammenbringen, um persönliches Wachstum und strategische Einblicke zu fördern. Ergänzend dazu organisiert das Unternehmen im Rahmen der Reihe «Empowering Voices» regelmässig Gespräche am runden Tisch. Sie bieten die Plattform für einen offenen Dialog zu Themen wie inklusive Führung, Bewältigung von Veränderungen, interkulturelle Zusammenarbeit und authentische Kommunikation.

Altersverteilung

Die folgende Tabelle stellt die prozentuale Verteilung der Zahl der Mitarbeitenden nach Altersklassen dar:

Altersverteilung	Masseinheit	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Alter unter 30 Jahre	%	8.8	7.5
Alter zwischen 30 und 39 Jahre	%	28.3	27.1
Alter zwischen 40 und 49 Jahre	%	30.9	32.0
Alter zwischen 50 und 59 Jahre	%	23.4	24.3
Alter über 60 Jahre	%	8.6	9.1
Mitarbeiterbestand	VZÄ¹	4 785	4 220

¹ Vollzeitäquivalente, VZÄ

Methoden und Annahmen

Zu den weiblichen Beschäftigten zählen Frauen, die für Rieter arbeiten, jedoch keine Temporäre und Auszubildende. Zum Management gehören die Mitarbeitenden, die in der zentral von der Abteilung Human Resources definiertem Karriereband in der Führungsebene tätig sind. Die Daten, die sich auf weibliche Beschäftigte, auf Frauen in Führungspositionen sowie auf die Altersverteilung beziehen, werden im BOFC erfasst, wobei die zugrunde liegenden Daten in erster Linie aus den lokalen Human-Resources-Systemen stammen. Die jeweiligen Daten betreffen alle Konzerngesellschaften, die im Einklang mit dem Ansatz der operativen Kontrolle stehen.

Equal Pay – gleicher Lohn

Rieter legt einen klaren Fokus auf das Equal-Pay-Prinzip, das auch in der konzernweiten Menschenrechtspolitik aufgeführt ist. Rieter hat eine vergleichende Analyse der Vergütung für Männer und Frauen an allen Standorten ausser Deutschland per Ende 2025 durchgeführt. In Deutschland wurde keine Analyse durchgeführt, denn dort unterliegen über 90 Prozent der Mitarbeitenden Tarifverträgen, in denen einheitliche Lohnniveaus und Arbeitsbedingungen festgelegt sind, die eine faire und transparente Entlohnung gewährleisten. Im Jahr 2024 analysierte Rieter die Vergütung an den Standorten in der Schweiz und in China, 2025 folgten die Beurteilungen in Indien und Tschechien.

Die Equal-Pay-Analyse hat keine strukturellen Unterschiede bei der Entlohnung von Männern und Frauen ergeben. Einzelne, nicht erklärbare Unterschiede werden beobachtet und durch Massnahmen wie regelmässige Gehaltsprüfungen, standardisierte Leistungsbewertungen, Schulungen für Führungskräfte zur Beseitigung von Vorurteilen, die Implementierung klarer und transparenter Beförderungskriterien und die Einrichtung von Mentoring-Programmen zur Unterstützung der Karriereentwicklung für unterrepräsentierte Gruppen abgebaut.

Die Equal-Pay-Analyse wurde durch Verwendung des Selbst-Bewertungs-Instruments Diagnose Entgeltgleichheit (Diagnosis of Equal Remuneration) durchgeführt, die von [UN Women](#), der Organisation Vereinte Nationen für die Geschlechtergleichstellung und das Empowerment von Frauen, entwickelt wurde. Im Zuge dieser Analyse wurden Aufgabengebiete mit vergleichbaren Qualifikationen und Anforderungen zusammengelegt. Zur Verbesserung der Transparenz über alle Standorte hinweg, wurden Aufgabengebiete in der zweiten Hälfte des Jahres 2024

standardisiert. Im Jahr 2025 wurde auf dieser Grundlage eine Stellenbewertung durchgeführt, um den Prozess der Equal-Pay-Analyse zu standardisieren. Im Jahr 2026 wird der Gesamtvergütungsrahmen überarbeitet, zudem werden regelmässige Equal-Pay-Analysen durchgeführt. Der neue harmonisierte Rahmen sollte die Vergütungspraktiken unter Einhaltung von Lohnleichheitsstandards weiter stärken.

Lohnunterschiede in Prozent nach Regionen	Masseinheit	2025
China	%	7
Schweiz	%	< 5
Tschechische Republik	%	8
Indien	%	2

Gesundheit und Sicherheit

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Schlechte Gesundheits- und Sicherheitsstandards können zu Unfällen und kostspieligen rechtlichen Ansprüchen führen. Des Weiteren kann die Beibehaltung einer gesunden Work-Life-Balance und die Förderung eines sicheren Arbeitsumfelds das Wohlbefinden und die Produktivität der Mitarbeitenden verbessern, Fehlzeiten verringern und die Effizienz steigern. Die Nichteinhaltung geltender lokaler Arbeitsgesetze oder internationaler Standards kann zu Geldstrafen, Imageschäden und zu Spannungen in den Beziehungen zu Interessenvertretern führen.

Die lokalen EHS-Manager sind verantwortlich, an jedem Standort und in jeder Situation für gesunde und sichere Arbeitsplätze zu sorgen.

Absenzzrate und Arbeitsunfälle	Masseinheit	Ziel 2025	2024	2025
Absenzzrate	%	< 2.0	4.1	3.5
Total zu erfassende Arbeitsunfälle	Anzahl		29	21
Total zu erfassende Arbeitsunfälle pro Mio. Arbeitsstunden	Anzahl/Mio. Arbeitsstunden	< 3.0	3.3	2.7

Die Absenzzrate infolge Krankheit und Arbeitsunfällen sank im Jahr 2025 auf 3.5 Prozent, liegt damit jedoch immer noch über dem Zielwert von maximal 2.0 Prozent.

Die absolute Anzahl der Arbeitsunfälle fiel um rund dreissig Prozent auf 21. Daraus ergibt sich, dass die Arbeitsunfälle pro eine Million Arbeitsstunden im Jahr 2025 sich leicht auf 2.7 verbessert haben. Die Verbesserung der Unfallrate ist auf die Intensivierung der Präventionsmassnahmen und die Implementierung von gezielten Sicherheitstrainings an den Rieter-Standorten zurückzuführen. Jeder Vorfall wird gründlich untersucht, um seine Ursache zu ermitteln. Die Ergebnisse werden in einer detaillierten Fallanalyse festgehalten, die auch die erforderlichen Verbesserungsmassnahmen aufführt, um ein erneutes Vorkommen zu verhindern. Die Erkenntnisse daraus werden zur Umsetzung und Anpassung allen Standorten zur Verfügung gestellt. Monatliche Online-Meetings mit allen Mitarbeitenden, die für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz verantwortlich sind, gewährleisten den kontinuierlichen Know-how-Austausch. Ziel von Rieter ist es, alle Arbeitsunfälle zu vermeiden.

Methoden und Annahmen

Rieter verfolgt fortlaufend die Anzahl der Arbeitsunfälle sowie die Absenzzrate, um Risiken am Arbeitsplatz zu erkennen und die Gesundheit, Sicherheit und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu gewährleisten. Absenzen enthalten verlorene Arbeitsstunden aufgrund von Krankheit und Arbeitsunfällen. Zu den gesamthaft erfassbaren Berufsunfällen gehören Ausfallunfälle (LTA) sowie Unfälle, die eine ärztliche Behandlung über die Erste Hilfe hinaus erfordern, eine Arbeitseinschränkung zur Folge haben oder zu einem Wechsel in eine andere Tätigkeit führen. Die jeweiligen Daten betreffen alle Konzerngesellschaften, die im Einklang mit dem Ansatz der operativen Kontrolle stehen.

Weiterbildung und Entwicklung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen

Ständige Weiterbildung und Schulung sind für den langfristigen Erfolg von Rieter von zentraler Bedeutung. Gut ausgebildete Mitarbeitende sind effizienter, da sie über die notwendigen Fähigkeiten und das Wissen verfügen, um ihre Aufgaben schneller und sorgfältiger auszuführen. Gezielte Schulungen befähigen die Mitarbeitenden, ihre Arbeitsprozesse zu optimieren und das führt unmittelbar zu einer höheren Produktivität. Zusätzlich können gute Entwicklungsaussichten zu einer höheren Arbeitszufriedenheit der Mitarbeitenden führen.

Die Human-Resources-Abteilungen des Konzerns und der einzelnen Standorte sind verantwortlich für die Umsetzung des Schulungs- und Entwicklungskonzepts bei Rieter.

	Masseinheit	Ziel 2025	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Weiterbildungstage pro Mitarbeitenden	Tage/Mitarbeiterbestand	> 3.0	2.0	1.4

Die Weiterbildungstage pro Mitarbeitenden gingen im Jahr 2025 leicht auf 1.4 Tage zurück und blieben unterhalb des Ziels von mindestens 3.0 Tagen. Rieter bietet über seine digitale Lernplattform rund 2 700 Kurse zu diversen unternehmensrelevanten Themen an, um die persönliche und berufliche Entwicklung seiner Mitarbeitenden zu fördern. Neben den digitalen Schulungen will Rieter zukünftig auch die Anzahl externer und physischer Schulungen sowie Weiterbildungen über diese Plattform erheben.

Methoden und Annahmen

Die Trainingstage umfassen die Gesamtzahl der Trainingstage der für Rieter tätigen Mitarbeitenden. Dazu gehören sowohl interne als auch externe Programme, die von Rieter entweder initiiert oder durch eine vollständige oder teilweise Kostenübernahme finanziell unterstützt werden. Die Daten stammen hauptsächlich aus den Primärdaten der Zeiterfassungssysteme oder aus den Rechnungen externer Schulungsdienstleister. Interne Schulungen, wie z.B. Sicherheits- oder Compliance-Trainings, sind darin ebenfalls enthalten. Im Jahr 2025 wurde der interne Prozess zur Datenerhebung verbessert. Die jeweiligen Daten betreffen alle Konzerngesellschaften, die im Einklang mit dem Ansatz der operativen Kontrolle stehen.

Unternehmensführung in nichtfinanziellen Belangen



Integrität und Vertrauen bilden den Kern der Unternehmenskultur von Rieter. Diese zentralen Werte sind im Verhaltens- und Lieferantenkodex sowie in Mission und Vision des Unternehmens fest verankert.

Verhaltenskodex

Der Verhaltenskodex legt fest, dass alle Mitarbeitenden des Rieter-Konzerns sich bei ihrer Geschäftstätigkeit jederzeit korrekt, fair und professionell verhalten müssen. Rieter befolgt die geltenden Gesetze und Bestimmungen jener Länder, in denen der Konzern tätig ist. Zu diversen Themen gibt es konzernweite und lokale Richtlinien mit konkreten Vorgaben und Handlungsanweisungen. Sofern nationale und internationale Vorschriften strengere Vorgaben machen, wird soweit möglich und sinnvoll der strengere Massstab angewendet.

Compliance-Organisation

Die Umsetzung der konzernweit geltenden Grundsätze und Richtlinien liegt beim Management. Die Compliance-Organisation setzt sich aus dem Group Compliance Officer, regionalen Compliance Officers und lokalen Compliance Officers zusammen. Diese unterstützen das Konzernmanagement und das lokale Management bei der Umsetzung der Richtlinien und sind Ansprechpartner für die Mitarbeitenden.

Geschäftsethik

Die Geschäftsbeziehungen zwischen Rieter und seinen Partnern basieren auf den Grundsätzen von Ehrlichkeit und Vertrauen. Die Sicherheit der Rieter-Produkte für die Kunden sowie für deren Betriebs- und Wartungspersonal in allen Phasen des Produktlebenszyklus ist für Rieter von grosser Bedeutung. Rieter und seine Geschäftspartner arbeiten eng zusammen, um in diesem Bereich einen hohen Standard und sukzessive Verbesserungen zu erreichen.

Menschenrechte

Rieter respektiert die Menschenrechte seiner Mitarbeitenden und bietet ihnen eine professionelle, sichere und gefahrenfreie Arbeitsumgebung. Rieter verpflichtet auch seine Lieferanten zur Einhaltung der Menschenrechte, lehnt jede Form von Pflicht- oder Zwangsarbeit ab und toleriert keinerlei missbräuchliche disziplinarische Massnahmen. Die Arbeitszeiten entsprechen stets dem geltenden lokalen Recht. Rieter verpflichtet sich zur Einhaltung der grundlegenden Konventionen der internationalen Arbeitsorganisationen, der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen und der Grundsätze gegen systematische Ausbeutung natürlicher Bodenschätze und Rohstoffe.

Anti-Korruption

Rieter verbietet jede Form von Bestechung und andere korrupte Geschäftspraktiken. Insbesondere dürfen Rieter-Mitarbeitende und Agenten von Rieter weder Amtspersonen noch Vertretern von Kunden, Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern von Rieter nichts von Wert anbieten, versprechen oder geben, um sich einen unzulässigen Vorteil zu verschaffen.

Steuern

Rieter hält sich als Unternehmen und Arbeitgeber in allen Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, nach Treu und Glauben an die geltenden Steuergesetze und -verpflichtungen. Dies gilt in Bezug auf alle direkten und indirekten Steuern. Ebenso hält sich Rieter an internationale Abkommen und Steuerrichtlinien. In Übereinstimmung mit den Base-Erosion-and-Profit-Shifting-(BEPS-)Aktionen der OECD erstellt Rieter den Country-by-Country Report (CbCR) für den gesamten Rieter-Konzern und stellt ihn den Schweizer Steuerbehörden zur Verfügung. Rieter teilt den CbCR mit den zuständigen Behörden in den Ländern, die entsprechende Vereinbarungen unterzeichnet haben. Rieter erkennt an, dass alle Steuern, die das Unternehmen an Regierungen zahlt und einzieht, integraler Bestandteil seiner sozialen Verantwortung sind.

Datenschutz

Rieter nimmt den Schutz personenbezogener Daten sehr ernst. Dazu zählen alle Informationen, die eine Identifizierung der Person ermöglichen. Die Datenschutzerklärung informiert darüber, welche personenbezogenen Daten das Unternehmen erhebt, wie es diese verwendet und schützt. Rieter ergreift angemessene technische und organisatorische Massnahmen, um personenbezogene Daten vor Manipulation, Verlust oder Zugriff durch unberechtigte Dritte zu schützen. Die

Massnahmen werden unter Berücksichtigung neuer technologischer Entwicklungen laufend überprüft und verbessert.

Risikomanagement

Rieter hat ein umfassendes Risikomanagement-System eingeführt, das auch Risiken im Zusammenhang mit nichtfinanziellen Themen erfasst und bewirtschaftet. Der Risikomanagement-Prozess wird durch die Richtlinie «Rieter Risk Management System» geregelt. Diese legt die Abläufe zur Erkennung, Meldung und Handhabung von Risiken, die Kriterien für die qualitative und quantitative Risikobeurteilung sowie Grenzwerte für die Meldung festgestellter Risiken an die zuständigen Managementstufen fest.

Im Rahmen der Risikobeurteilung werden auch Umweltrisiken evaluiert und bewertet. So konnten schon diverse Handlungsfelder definiert und Massnahmen zur Risikominimierung ergriffen werden. Mindestens einmal jährlich werden im Rahmen eines Workshops unter der Führung des Leiters Recht (General Counsel) die Risiken beurteilt und in einem Bericht an den Verwaltungsrat festgehalten.

Konfliktmineralien und Kinderarbeit

Das Bundesgesetz über die Transparenz in nichtfinanziellen Angelegenheiten und die Verordnung über Sorgfaltspflichten und Transparenz bezüglich Mineralien und Metallen aus Konfliktgebieten und Kinderarbeit (VSoTr) sind im Januar 2023 in Kraft getreten. Bei der Überprüfung der Importmengen von Mineralien und Metallen, die Zinn, Tantal, Wolfram oder Gold enthalten, hat Rieter im Jahr 2025 keine relevanten Importe festgestellt, die die gesetzlichen Mindestmengen überschreiten. Eine zusätzliche Sorgfaltspflicht für Mineralien und Metalle aus Konfliktgebieten gemäss Art. 964j OR ist deshalb nicht erforderlich. Hinsichtlich Kinderarbeit gab es nach der Bewertung von Rieter im Jahr 2025 keine Anhaltspunkte für einen begründeten Verdacht auf Kinderarbeit bei der Herstellung oder Bereitstellung von Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens.

Webbasiertes Whistleblower System

Verstösse gegen den Verhaltenskodex, Gesetze oder interne Richtlinien können die Mitarbeitenden der vorgesetzten Person oder der Compliance-Organisation melden. Alternativ können Mitarbeitende wie auch Dritte tatsächliche oder vermutete Compliance-Verstösse anonym über das webbasierte [Whistleblower System](#) (Hinweisgebersystem) melden. Es ist sichergestellt, dass tatsächliche oder vermutete Compliance-Verstösse durch unbefangene Personen untersucht und beurteilt werden.

TCFD-Bericht

In Anlehnung an die Schweizer Verordnung über die Berichterstattung über Klimabelange wendet Rieter seit dem 1. Januar 2024 die Berichterstattung über Klimabelange gestützt auf die Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD) an. Diese Berichterstattung zeigt auf, wie Rieter physische Risiken sowie Übergangsrisiken und Chancen identifiziert und handhabt, die durch den Klimawandel verursacht werden und einen finanziellen Einfluss auf den Konzern haben könnten. Die nachfolgenden von der TCFD empfohlenen elf Offenlegungen werden unterteilt in die Kapitel Unternehmensführung, Strategie, Risikomanagement sowie Kennzahlen und Ziele.

Unternehmensführung

Aufsicht des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat der Rieter Holding AG definiert die Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens auf Konzernebene und legt Ziele und Prioritäten fest. Klimabelange sind in die Nachhaltigkeitsstrategie von Rieter eingebettet. Der Verwaltungsrat hat sich dazu verpflichtet, Nachhaltigkeitsaspekte, inklusive Klimabelange, jährlich in drei Verwaltungsratssitzungen gesondert zu behandeln. Im Jahr 2025 erfolgte dies planmässig dreimal.

Im Jahr 2024 beauftragte der Verwaltungsrat die Konzernleitung mit der Gründung eines Nachhaltigkeitsausschusses, der den konzeptionellen Rahmen für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt. Klimabelange sind in diese Tätigkeiten eingebettet. Dem Ausschuss gehören Führungskräfte aus den Bereichen Lieferkette, Finanzen, Recht, Arbeitssicherheit und Umweltschutz, Kommunikation, Human Resources sowie Nachhaltigkeit an. Der Ausschuss trifft sich alle zwei Monate, um den Fortschritt in Bezug auf die Nachhaltigkeitsinitiativen zu beurteilen. Unter der Leitung des CEO von Rieter tagte der Ausschuss im Jahr 2025 sechsmal.

Weitere Ausführungen bezüglich der Aufsicht des Verwaltungsrats finden sich im Kapitel Nachhaltigkeitsstrategie unter [Governance Nachhaltigkeit](#).

Rolle der Konzernleitung

Die Konzernleitung ist verantwortlich für die operative Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie und die Überwachung der Erreichung der Nachhaltigkeitsziele. Klimabelange sind im Rieter-Konzern in die Nachhaltigkeitsstrategie eingebettet und mit entsprechenden Nachhaltigkeitszielen unterlegt. Die Konzernleitung hat sich dazu verpflichtet, Nachhaltigkeitsaspekte, inklusive Klimabelange, jährlich in drei Konzernleitungssitzungen gesondert zu besprechen. Dies erfolgte 2025 planmässig dreimal.

Weitere Ausführungen bezüglich der Rolle der Konzernleitung finden sich im Kapitel Nachhaltigkeitsstrategie unter [Governance Nachhaltigkeit](#).

Strategie

Klimabezogene Risiken und Chancen

Rieter identifiziert, überwacht und bearbeitet kontinuierlich klimabezogene Risiken und Chancen über einen kurzfristigen (ein Jahr), mittelfristigen (zwei bis fünf Jahre) und langfristigen Zeitraum (über fünf Jahre). Dabei werden zwei Kategorien von klimabezogenen Risiken und Chancen unterschieden: physische Risiken und Chancen im Zusammenhang mit veränderten klimatischen Bedingungen sowie Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft. Die von Rieter identifizierten Risiken und Chancen sind in der nachfolgenden [Tabelle](#) aufgeführt.

Klimabezogene Risiken und Chancen

Physische Risiken und Chancen beinhalten einerseits die Auswirkungen durch kurzfristige akute, extreme Wetterereignisse wie starke Stürme, Starkregen/Überflutungen, Flächenbrände oder Erdbeben. Diese können zu Sachschäden an der konzerneigenen Infrastruktur oder zu Unterbrüchen in der Lieferkette wie Lieferengpässen führen oder die Logistik durch unterbrochene Transportwege massgeblich beeinträchtigen. Andererseits decken die physischen Risiken und Chancen auch längerfristige chronische, lokale Auswirkungen des Klimawandels ab. Dazu zählen Auswirkungen aufgrund der Erhöhung der durchschnittlichen Temperatur und/oder des Meeresspiegels sowie aufgrund zunehmender und längerer Hitze- und Trockenperioden.

Übergangsrisiken ergeben sich durch neue politische, gesetzliche, technologische, gesellschaftliche sowie markt- und reputationsbezogene Entwicklungen, die durch den Klimawandel ausgelöst werden. Sie beinhalten unter anderem die Bepreisung von CO₂, die Einhaltung neuer Gesetze und Vorschriften zum Schutz des Klimas, die Zuverlässigkeit der Energieversorgung im Zusammenhang mit der Energiewende, veränderte Kundenpräferenzen in Richtung nachhaltiger Produkte, die Entwicklung nachhaltiger Technologien oder die Umlenkung von Kapitalflüssen auf nachhaltige Investitionen.

Die folgende Tabelle beschreibt die von Rieter identifizierten klimabezogenen Risiken und Chancen, deren Auswirkungen auf den Konzern sowie getroffene Massnahmen. Unterschieden wird dabei zwischen Auswirkungen, Risiken und Chancen auf die eigene Produktion (eigener ökologischer Fussabdruck) sowie auf die Kunden und Lieferanten von Rieter (Lieferkette).

Physische Risiken und Chancen

Art	Auswirkungen auf Rieter: Risiken und Chancen	Massnahmen
Akut		
Extreme Wetterereignisse (Stürme, Überflutungen, Erdbeben, Flächenbrände) und Erdbeben	Risiken Eigene Produktion - Sachschäden an der konzerneigenen Infrastruktur können zu unvorhergesehenen Kosten für Reparaturen oder Ersatzbeschaffungen oder zu Produktionsausfällen und entsprechenden Umsatzeinbussen führen. Lieferkette - Lieferengpässe aufgrund von Beschädigungen bei Lieferanten können zu Produktionsausfällen und entsprechenden Umsatzeinbussen führen. - Unterbrochene Transportwege auf See und Strasse können zu höheren Kosten durch Umplanungen und Verspätungen führen. Chancen Lieferkette - Rieter kann seine Kunden bei der Schadensbeurteilung unterstützen und entsprechende Beratung anbieten. - Rieter kann Reparaturen und Inspektionen beschädigter Maschinen beschleunigen. - Rieter kann seine Kunden bei der Wiederherstellung der Produktionskapazität unterstützen.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion - Rieter stellt sicher, dass der Umgang mit extremen Wetterereignissen an allen Standorten im Notfallplan integriert ist. - Rieter wartet seine kritische Infrastruktur regelmässig. Eigene Produktion und Lieferkette - Rieter führt regelmässige Risikoprüfungen gemäss einem jährlichen Prüfplan durch, um die Widerstandsfähigkeit und ein stabiles Management der Lieferkette sicherzustellen.
Chronisch		
Langfristige lokale Auswirkungen (Erhöhung von Durchschnittstemperatur und Meeresspiegel, häufigere und längere Hitzeperioden)	Risiken Eigene Produktion und Lieferkette - Steigende Durchschnittstemperaturen können einen höheren Energiebedarf für die Kühlung von Maschinen und Arbeitsplätzen im Sommer zur Folge haben. Das kann zu höheren Betriebs- und Investitionskosten sowie zu höheren Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen) führen. - Der Anstieg des Meeresspiegels kann zu Verlagerungen von konzerneigenen Standorten, wie beispielsweise in den Niederlanden, sowie von Standorten von Lieferanten und Kunden in der Nähe des Meeresspiegels, führen. Dies kann höhere Betriebs- und Investitionskosten zur Folge haben. Zudem können Lieferengpässe entstehen, die sich negativ auf den Konzernumsatz auswirken könnten. - Häufigere und längere Hitzeperioden können sich negativ auf die Verfügbarkeit und die Qualität der Baumwolle auswirken und somit zu höheren Anschaffungskosten und/oder einer Verknappung der Baumwolle führen. Zudem können sich Hitzeperioden auf die	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion - Die regelmässige Bewertung chronischer physischer Risiken im Rahmen des Risikomanagementsystems gewährleistet die Ressourceneffizienz, eine energiesparende Produktion und die Aufrechterhaltung der Geschäftskontinuität. Lieferkette - Zudem erhöhen jährliche Bewertungen der Lieferantenrisiken die Widerstandsfähigkeit, da sie eine Diversifizierung der Lieferantenbasis und die Ermittlung alternativer Transportwege erfordern.

Art	Auswirkungen auf Rieter: Risiken und Chancen	Massnahmen
	Verfügbarkeit und die Qualität von Trinkwasser und auf die für die Baumwollproduktion benötigten Wasserpegel auswirken. Chancen Eigene Produktion und Lieferkette · Steigende Durchschnittstemperaturen führen zu einer Verringerung des Heizbedarfs im Winter. Das kann zu Kosteneinsparungen und tieferen THG-Emissionen führen. · Eine Verknappung von Baumwolle auf dem Weltmarkt kann eine höhere Nachfrage nach ressourceneffizienten Technologien und nach Recyclinglösungen von Rieter zur Folge haben. · Das technologische Know-how von Rieter kann dazu beitragen, neuartige Fasern zu entwickeln und die Marktführerschaft des Unternehmens weiter auszubauen.	
Biodiversität	Risiken Eigene Produktion und Lieferkette · Der steigende Verbrauch von Textilien wirkt sich aufgrund der Ressourcenintensität, der globalen Lieferkette und der Wasserintensität während der Nutzungsphase negativ auf die biologische Vielfalt aus. Chancen Eigene Produktion und Lieferkette · Die Zusammenarbeit des Unternehmens mit verschiedenen Interessengruppen in der Branche stärkt die Innovationsfähigkeit, was wiederum die führende Rolle von Rieter im Bereich der Nachhaltigkeit unterstreicht. Lieferkette · Steigt die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten, kann Rieter die entsprechende Technologie liefern.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion und Lieferkette · Durch eine verstärkte Zusammenarbeit mit der Industrie und den Hochschulen wird eine kreislauffähige Textilindustrie ermöglicht.

Übergangsrisiken und Chancen

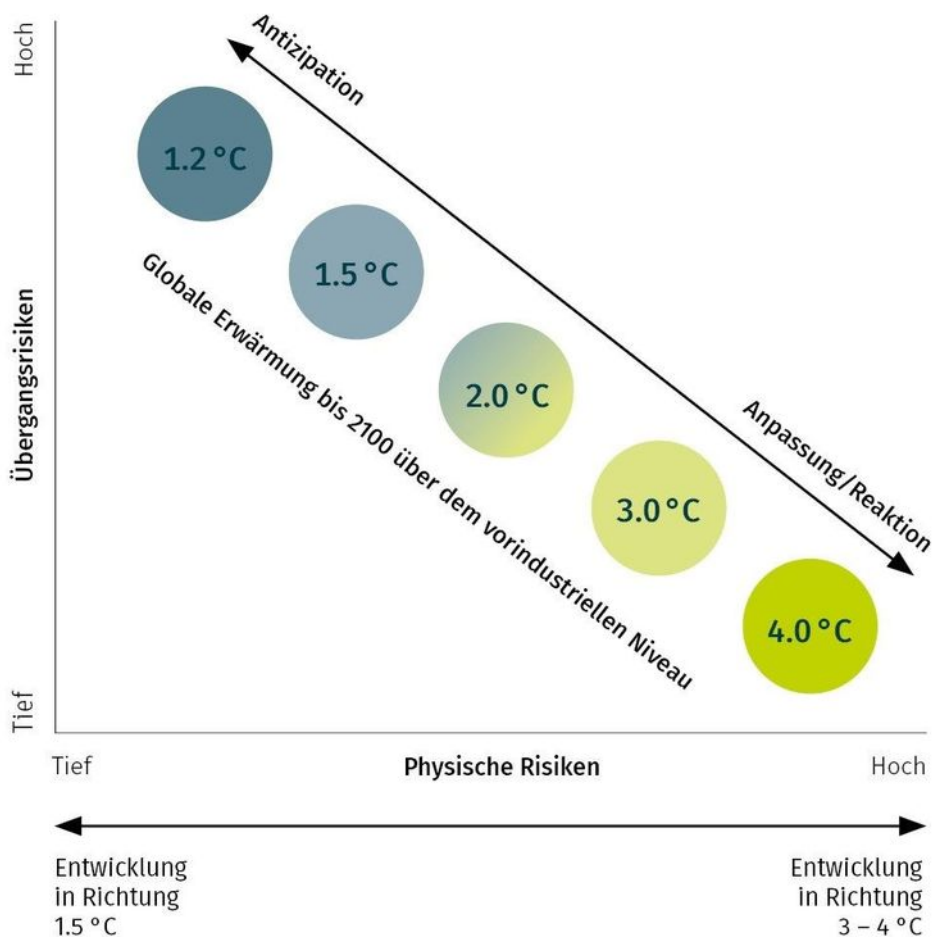
Art	Auswirkungen auf Rieter: Risiken und Chancen	Massnahmen
Regulatorisch und gesetzlich		
Bepreisung von Treibhausgasen (zum Beispiel in Form einer CO ₂ -Steuer auf fossile Energieträger)	Risiken Eigene Produktion und Lieferkette Die Bepreisung von CO₂ kann zu höheren direkten und indirekten Betriebskosten sowie zu höheren Investitionen in erneuerbare Technologien führen.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion Im Einklang mit der Netto-Null-Strategie bis 2040 plant Rieter, auf erneuerbare Energien umzustellen, um die Energieeffizienz und somit die Reduktion von Emissionen an den Produktionsstandorten weiter zu verbessern.
	Chancen Lieferkette Rieter kann dank seines energie- und emissionseffizienten Produktportfolios seinen Kunden dabei helfen, etwaige CO₂-Steuern zu senken und deren Marktanteile weiter auszubauen.	Lieferkette - Die Energieeffizienz bei allen Rieter-Spinnsystemen soll durch die Erreichung entsprechender Ziele verbessert werden. - Das optimierte Design von Rieter-Maschinen und Rieter-Komponenten trägt zur Verringerung des CO₂-Fussabdrucks bei.
Einführung neuer und Erweiterung bestehender Regularien auf lokaler, nationaler oder globaler Ebene	Risiken Eigene Produktion und Lieferkette Steigende regulatorische Anforderungen können die direkten und die indirekten Betriebskosten durch Steuern etc. erhöhen oder Investitionskosten aufgrund der obligatorischen Umstellung auf erneuerbare Energien zur Folge haben.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion Im Einklang mit der Netto-Null-Strategie bis 2040 plant Rieter, auf erneuerbare Energien umzustellen, um die Energieeffizienz und somit die Reduktion von Emissionen an den Produktionsstandorten weiter zu verbessern.
	Chancen Lieferkette Rieter kann dank seines energie- und emissionseffizienten Produktportfolios seinen Kunden dabei helfen, etwaige CO₂-Steuern zu senken und ihren Marktanteil weiter auszubauen.	Lieferkette - Die Energieeffizienz bei allen Rieter-Spinnsystemen soll durch die Erreichung entsprechender Ziele verbessert werden. - Das optimierte Design von Rieter-Maschinen und -Komponenten trägt zur Verringerung des CO₂-Fussabdrucks bei.
Markt		
Veränderung der Kundenbedürfnisse und -präferenzen	Risiken Lieferkette - Neue Kundenerwartungen und Trends werden zu spät erkannt und können daher nicht erfüllt werden (zum Beispiel im Bereich Recycling). - Wettbewerber holen bei nachhaltigen Produkten auf. Beides kann zu einem Rückgang des Verkaufsvolumens und einer Reduktion des Marktanteils führen.	Risikominimierung und Chancennutzung Lieferkette Im Rahmen der strategischen Entwicklung bewertet Rieter die Kundenbedürfnisse und -präferenzen mittels Kundenbefragungen regelmässig.
	Chancen Lieferkette Rieter kann mit seinem breit gefächerten Produktportfolio, das die wirtschaftlich optimale Verarbeitung natürlicher und synthetischer Fasern sowie deren Mischungen ermöglicht, schnell auf die veränderte Nachfrage reagieren.	

Art	Auswirkungen auf Rieter: Risiken und Chancen	Massnahmen
Reputation		
Erwartungen der Interessengruppen (Stakeholder)	Risiken Eigene Produktion und Lieferkette · Rieter wird nicht angemessen als führendes Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeit wahrgenommen, da die Erreichung der Klimaziele eine Herausforderung darstellen könnte. Daraus könnte ein Reputationsschaden resultieren, der negative Auswirkungen auf Verkaufsvolumen, Zugang zu Lieferanten und Dienstleistern, Mitarbeitende und Kapital haben könnte. Chancen Eigene Produktion und Lieferkette · Rieter stärkt seine Position als führendes Unternehmen in den Bereichen Nachhaltigkeit und Bekämpfung des Klimawandels und kann so seine Attraktivität bei den wichtigsten Interessengruppen steigern.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion und Lieferkette · Das Unternehmen stellt konzernweit eine transparente Kommunikation zum Umgang mit klimabezogenen Themen sicher.
Technologie		
Marktdurchdringung von neuen Technologien zur Energieeffizienz und zur Reduktion von THG-Emissionen in der eigenen Produktion und im Produktportfolio	Risiken Eigene Produktion · Die notwendige Anschaffung neuer Produktionsmaschinen im Zusammenhang mit der Netto-Null-Strategie bis 2040 kann zu höheren Investitionskosten führen. · Unter Umständen müssen Produktionsverfahren geändert werden. Chancen Lieferkette · Als Marktführer verfügt Rieter über das technologische Know-how und das Produktportfolio von energieeffizienten und klimaschonenden Spinnsystemen, um seine Marktposition zu stärken.	Risikominimierung und Chancennutzung Eigene Produktion · Rieter erneuert laufend die Infrastruktur und investiert kontinuierlich in die neuesten Technologien, um klimaneutral zu werden. Lieferkette · Rieter stellt die regelmässige Überprüfung der Strategie in Forschung und Entwicklung sicher und passt sie an die neuesten technologischen Anforderungen an. · Rieter verbessert laufend die Energieeffizienz des angebotenen Portfolios von Spinnsystemen.

Widerstandsfähigkeit der Strategie

Je schneller der Klimawandel voranschreitet, desto stärker werden physische Risiken ins Gewicht fallen. Um die Erderwärmung entsprechend zu bremsen, sind verschiedene Massnahmen notwendig, was tendenziell zu höheren Übergangsrisiken führt.

Klimarisiken variieren je nach Szenario



In einem Netto-Null-Szenario dominieren **Übergangsrisiken** wie politische, regulatorische und rechtliche Risiken.

Physische Risiken wie extreme Wetterereignisse, Stürme, Wirbelstürme und der Anstieg des Meeresspiegels dominieren in einem Szenario mit geringer Dekarbonisierung und Anpassung.

Risikomanagement

Prozesse zur Identifizierung und Bewertung klimabezogener Risiken

Die in der [Tabelle](#) beschriebenen klimabezogenen Risiken und Chancen wurden durch die Abteilung Corporate Risk and Insurance Management identifiziert und vom Nachhaltigkeitsausschuss überprüft und bestätigt. Sie wurden anschliessend in allen drei Divisionen in die bestehenden Arbeitsabläufe integriert.

Prozesse zur Steuerung klimabezogener Risiken

Die Massnahmen, die zur Steuerung klimabezogener Risiken identifiziert wurden, sind in der [Tabelle](#) beschrieben.

Einbindung von Prozessen zur Identifizierung, Beurteilung und Steuerung klimabezogener Risiken

Rieter hat ein umfassendes Risikomanagement-System eingeführt, das auch Risiken im Zusammenhang mit nichtfinanziellen Themen erfasst und bewirtschaftet. Der Risikomanagement-Prozess wird durch die Richtlinie «Rieter Risk Management System» geregelt. Diese legt die Abläufe zur Erkennung, Meldung und Handhabung von Risiken, die Kriterien für die qualitative und quantitative Risikobeurteilung sowie Grenzwerte für die Meldung festgestellter Risiken an die zuständigen Managementstufen fest.

Im Rahmen der Risikobeurteilung werden auch Umweltrisiken evaluiert und bewertet. So konnten schon diverse Handlungsfelder definiert und Massnahmen zur Risikominimierung ergriffen werden. Mindestens einmal jährlich werden im Rahmen eines Workshops unter der Führung des Leiters Recht (General Counsel) die Risiken beurteilt und in einem Bericht an den Verwaltungsrat festgehalten.

Kennzahlen und Ziele

Kennzahlen zu klimabezogenen Risiken und Chancen

Rieter beurteilt seinen ökologischen Fussabdruck mit folgenden Kennzahlen:

- THG-Emissionen [Scope 1](#), [Scope 2](#) und teilweise [Scope 3](#),
- [Energieverbrauch und Anteil Energieverbrauch](#) aus erneuerbaren Quellen,
- bei der Produktion angefallene [Abfallmenge](#) und die Recyclingquote sowie
- [Wasserentnahme](#).

Die Wasserentnahme in der Produktion hat für Rieter weniger grosse Auswirkungen auf den ökologischen Fussabdruck als die THG-Emissionen, der Energieverbrauch und die Abfallmenge, da die meisten Prozesse nicht wasserintensiv sind. Die aktuelle Wesentlichkeitsanalyse von Rieter weist Wasser deshalb nicht als Thema mit hoher Relevanz aus und die Berichterstattung zu diesem Thema wird nach 2025 eingestellt. Nichtsdestotrotz setzt sich Rieter im gesamten Betrieb weiterhin für einen verantwortungsvollen Umgang mit Wasser ein.

Treibhausgasemissionen und damit verbundene Risiken

Scope-1 Treibhausgasemissionen (THG-Emissionen) beinhalten direkte THG-Emissionen aus Quellen, die sich im Eigentum oder unter der Kontrolle von Rieter befinden, wie zum Beispiel Emissionen einer gasbetriebenen Heizung oder eines benzinbetriebenen Geschäftsfahrzeugs.

Scope-2 THG-Emissionen beinhalten indirekte THG-Emissionen aus der Erzeugung von erworbener oder erhaltener Elektrizität, von Dampf, Wärme oder Kühlung, wie zum Beispiel Emissionen aus eingekaufter Elektrizität.

Scope-3 THG-Emissionen beinhalten alle nicht unter Scope 2 fallenden indirekten THG-Emissionen, die in der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette von Rieter anfallen.

Klimabezogene Risiken und Chancen

Rieter hat sich für das Geschäftsjahr 2025 [Ziele](#) in folgenden klimabezogenen Bereichen gesetzt, um den eigenen ökologischen Fussabdruck zu verkleinern:

- Reduktion des Energieverbrauchs an den eigenen Standorten,
- Reduktion der THG-Emissionen (Scope 1 und 2),
- Reduktion der Abfallmenge in der Produktion von Rieter-Spinnsystemen und
- Reduktion der Wasserentnahme.

Über diesen Bericht



Die Rieter Holding AG (Rieter) berichtet für den Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis 31. Dezember 2025 über nichtfinanzielle Belange gemäss dem Schweizerischen Obligationenrecht (Art. 964a ff. OR). Dies umfasst nach Artikel 964b OR zudem die Berichterstattung über Klimabelange, gestützt auf die Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). Überdies enthält dieser Bericht Informationen zur Lieferkette in Bezug auf Kinderarbeit und Konfliktmineralien gemäss den Anforderungen der Verordnung über Sorgfaltspflichten und Transparenz bezüglich Mineralien und Metallen aus Konfliktgebieten und Kinderarbeit.

Dieser Nachhaltigkeitsbericht wurde in Anlehnung an die Global Reporting Initiative (GRI) und die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) erstellt. Der Bericht kann als PDF-Datei von der [Rieter-Webseite](#) heruntergeladen werden. Auf eine Veröffentlichung im XBRL-Format oder einem anderen international anerkannten Format wurde verzichtet, da es an einer einheitlich anwendbaren Taxonomie mangelt.

Organisation und Berichterstattung

Das Unternehmen ist in Form einer Aktiengesellschaft nach Schweizer Recht mit Sitz in Winterthur (Schweiz) organisiert und an der SIX Swiss Exchange kotiert. Dieser Bericht umfasst alle Konzerngesellschaften gemäss des Geschäftsberichts 2025 [hier](#) soweit nicht anders angegeben. Die Publikation erfolgte am 26. Februar 2026. Als integraler Bestandteil des Geschäftsberichts wird aufgezeigt, wie das Unternehmen seine Nachhaltigkeitsstrategie gestaltet, umsetzt und misst. Im Mittelpunkt stehen die im Jahr 2025 neu durchgeführte Wesentlichkeitsanalyse, die daraufhin abgestimmte Nachhaltigkeitsstrategie sowie die für 2025 angestrebten Ziele in den Bereichen Planet und Menschen. Die Berichterstattung ist wie folgt gegliedert:

- [Wesentliche Themen](#)
- [Nachhaltigkeitsstrategie](#)
- [Austausch mit Dialoggruppen](#)
- [Ratings und Zertifizierungen](#)

- [Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen](#)
- [Planet](#)
- [Menschen](#)
- [Unternehmensführung in nichtfinanziellen Belangen](#)
- [TCFD-Bericht](#)
- [Über diesen Bericht](#)

Neudarstellung von Informationen

Rieter hat im Jahr 2025 seine [Wesentlichkeitsanalyse](#) überarbeitet, um den Fokus weiter zu schärfen und den aktuellen Nachhaltigkeitskontext besser abzubilden.

Unternehmensführung

Die Verantwortung für die nichtfinanzielle Berichterstattung obliegt dem Verwaltungsrat.

Der Verwaltungsrat delegiert die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie an die Konzernleitung. Der Nachhaltigkeitsausschuss berät die Konzernleitung in Bezug auf die Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie. Weitere Informationen zu Führungsstruktur, Zusammensetzung und Nominierung des Verwaltungsrats sind im [Corporate-Governance-Bericht](#) publiziert. Informationen zur Vergütung des Verwaltungsrats sind im [Vergütungsbericht](#) einsehbar.

Externe Prüfung

Es fand keine externe Prüfung durch die Revisionsstelle statt. Der Bericht wurde vom Verwaltungsrat eingesehen und wird der Generalversammlung 2026 zur Genehmigung vorgelegt.

1 Vorwort der Vorsitzenden des Vergütungsausschusses

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Ich freue mich, Ihnen im Namen des Verwaltungsrats und des Vergütungsausschusses den Vergütungsbericht 2025 vorzulegen. Dieser enthält alle relevanten Informationen zur Vergütungspolitik, zum Vergütungssystem und zur Vergütungsoffenlegung betreffend den Verwaltungsrat und die Konzernleitung im Geschäftsjahr 2025.

Der Vergütungsausschuss nahm auch im Jahr 2025 seine Verantwortung im Bereich der Vergütungsangelegenheiten wahr. Dazu zählen die jährliche Überprüfung der Vergütungsprogramme, die Festlegung der Leistungsziele der Konzernleitung zum Jahresbeginn sowie deren Beurteilung zum Jahresende. Darüber hinaus wurde das Kompetenzprofil des Verwaltungsrats und die Zusammensetzung der Ausschüsse revidiert. Ferner schlug der Ausschuss die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung vor, erstellte den Vergütungsbericht und bereitete die Abstimmungen an der Generalversammlung vor. Im Berichtsjahr lag ein Fokus zudem auf der Überprüfung des Bonussystems für das Geschäftsjahr 2026 im Hinblick auf die geplante Übernahme der Division Barmag von OC Oerlikon. Dabei wurden die Kompatibilität der Gehaltsstrukturen mit dem Vergütungssystem überprüft und genehmigt.

Das Geschäftsjahr 2025 war sehr herausfordernd für den Rieter-Konzern, die schwache Auftragslage erhöhte den Handlungsdruck. Der Konzern begegnete der Situation mit konsequenten Kostenreduktionen und Strukturoptimierungen und legte so die Basis für künftiges profitables Wachstum. Rieter verfolgt einen Pay-for-Performance-Ansatz. Die herausfordernde geschäftliche Entwicklung im Berichtsjahr wirkte sich entsprechend auf den variablen Anteil der Vergütungen der Konzernleitungsmitglieder aus. Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine variablen Vergütungen in Form von Short-Term Incentives oder Verkaufsboni gezahlt. Die leitenden Angestellten und das Management haben zudem weltweit auf einen Teil ihrer Vergütung in Form von Gehaltskürzungen oder unbezahlten Urlaubstagen verzichtet. Die Verwaltungsratsmitglieder verzichten auf einen Teil ihres Grundhonorars. Damit haben leitende Angestellte, das Management sowie der Verwaltungsrat ihre Solidarität mit den Mitarbeitenden in Kurzarbeit zum Ausdruck gebracht.

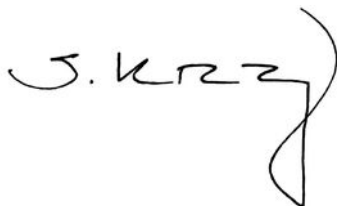
Seit der ordentlichen Generalversammlung 2024 strebt Rieter an, den Anteil der Frauen im Verwaltungsrat auf 30 Prozent zu erhöhen. Derzeit sind im siebenköpfigen Verwaltungsrat zwei Frauen vertreten, was einer Quote von 28 Prozent entspricht. Als Vorsitzende leiten sie den Vergütungsausschuss, Personalausschuss und Revisionsausschuss. Seit dem 1. Januar 2025 hat sich auch der Frauenanteil in der Konzernleitung durch die Berufung des Chief Human Resources Officer positiv verändert.

Im Geschäftsjahr 2025 konnte der Anteil von Frauen in Führungs- und Managementpositionen auf 20.1 Prozent gesteigert werden. Rieter ist bestrebt, den Frauenanteil im Unternehmen weiter zu erhöhen. Dazu sind dedizierte Programme in Umsetzung. Im Berichtsjahr befasste sich der Personalausschuss zudem mit der langfristigen Planung von Positionen in und unterhalb der Konzernleitung. Massnahmen zu Diversität und Inklusion sowie Kompetenz-, Führungs- und Talententwicklung wurden intensiviert. Rieter erhebt jährlich den Net-Promoter-Score der Mitarbeitenden. Im Jahr 2025 stieg die Teilnahmequote um 25 Prozentpunkte auf 73 Prozent, wobei knapp 80 Prozent aller Einheiten eine Verbesserung des Scores erzielten.

Gleichbehandlung und Vielfalt unter den Mitarbeitenden sind für Rieter von zentraler Bedeutung. In den Geschäftsjahren 2024 und 2025 wurden daher alle Hauptstandorte bezüglich der Lohngleichheit überprüft. Bei der Analyse konnten keine wesentlichen Abweichungen festgestellt werden, für wenige Bereiche wurden Massnahmenpläne erarbeitet.

Das Vergütungssystem von Rieter soll auch in Zukunft eine ausgewogene und angemessene Honorierung von Leistung sicherstellen und gleichzeitig die Interessen der Aktionärinnen und Aktionäre wahren. Deshalb werden wir auch weiterhin sicherstellen, dass unsere Vergütungsprogramme in einem sich ständig wandelnden Unternehmensumfeld ihrem Zweck gerecht werden.

Freundliche Grüsse

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'S. Kreienbühl', with a large, stylized flourish extending from the end.

Sarah Kreienbühl

Verwaltungsrätin und Vorsitzende des Vergütungsausschusses

2 Vergütungspolitik

Die Vergütungspolitik des Rieter-Konzerns leitet sich direkt aus der Strategie ab, die auf die Interessen aller Anspruchsgruppen ausgerichtet ist. Die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung werden durch eine marktgerechte Vergütung zur nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts motiviert. Die Grundsätze des Vergütungssystems sind in Art. 27 bis 30 der Statuten der Rieter Holding AG festgelegt. Der Vergütungsbericht gibt einen Überblick über die Vergütungsgrundsätze und -programme der Rieter Holding AG. Er beschreibt das Vorgehen zur Festlegung der Vergütungen und enthält detaillierte Angaben zu den Vergütungen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung im Geschäftsjahr 2025.

Die Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung steht unter dem Vorbehalt der jährlichen Genehmigung durch die ordentliche Generalversammlung. Auch für das Geschäftsjahr 2025 wird der Vergütungsbericht an der Generalversammlung vom 16. April 2026 den Aktionärinnen und Aktionären konsultativ zur Abstimmung unterbreitet, damit diese zur Vergütungspolitik, zum Vergütungssystem und zur Vergütungsoffenlegung Stellung nehmen können.

Die Vergütung des Verwaltungsrats ist erfolgsunabhängig. Die Vergütung der Konzernleitungsmitglieder besteht aus einem Basisgehalt sowie einer zusätzlichen variablen Vergütung, die sich nach der Erreichung bestimmter Leistungsziele richtet. Um eine konsequente Ausrichtung auf die langfristigen Aktionärsinteressen sicherzustellen, werden 50 Prozent der variablen Vergütung in Form gesperrter Aktien ausbezahlt. Die dreijährige Sperrfrist der zugeteilten Aktien gewährleistet eine starke Korrelation zwischen der aktienbasierten Vergütung und der langfristigen Entwicklung des Unternehmenswerts von Rieter.

Rieter ist das Prinzip Equal Pay ein wichtiges Anliegen. In Ergänzung zu den in der Schweiz durchgeführten Lohnanalysen, die alle bestätigt haben, dass der Grundsatz Equal Pay bei Rieter eingehalten wird, wurden in den Jahren 2024 und 2025 an allen Hauptstandorten analoge Audits der Vergütungssysteme durchgeführt.

Die unter Ziffer 3 aufgeführten Tabellen wurden von der Revisionsstelle geprüft.

Der Bericht wurde gemäss den Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange, dem «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse sowie den Statuten der Rieter Holding AG verfasst.

Generalversammlung – Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Gemäss §13 i.V.m. §27 der Statuten genehmigt die Generalversammlung die maximale Gesamtvergütung für den Verwaltungsrat und die maximale Gesamtvergütung für die Konzernleitung für das auf die ordentliche Generalversammlung folgende Geschäftsjahr.

Die Generalversammlung nimmt den Vergütungsbericht des abgelaufenen Geschäftsjahrs im Rahmen einer Konsultativabstimmung zur Kenntnis.

In den letzten Jahren hat Rieter weitere Anstrengungen unternommen, um die Offenlegung der Vergütungen hinsichtlich Transparenz und Detaillierungsgrad der Vergütungsgrundsätze und -programme zu verbessern. Zudem legt Rieter den Vergütungsbericht der Generalversammlung zur konsultativen Abstimmung vor, um den Aktionären Gelegenheit zu geben, Stellung zum Vergütungssystem zu nehmen.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss setzt sich aus mindestens drei und maximal fünf Mitgliedern des Verwaltungsrats zusammen. Diese werden der Generalversammlung vom Verwaltungsrat vorgeschlagen und von der Generalversammlung gewählt. Die Amtsdauer beträgt ein Jahr bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Die Vorsitzende/der Vorsitzende des Vergütungsausschusses wird vom Verwaltungsrat gewählt.

Der Vergütungsausschuss unterstützt den Verwaltungsrat bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und der Vergütungsrichtlinien, der Leistungsziele sowie bei der Vorbereitung der Anträge zuhanden der Generalversammlung betreffend die Gesamtbeträge der Vergütungen der Verwaltungsrats- und Konzernleitungsmitglieder. Er bereitet den Vergütungsbericht zuhanden des Verwaltungsrats vor.

Die Grundzüge der Vergütungspolitik werden jährlich überprüft. Die Vorsitzende des Vergütungsausschusses kann bei Bedarf den CEO und den Head Group Human Resources zu den Sitzungen einladen. Der CEO ist an den Sitzungen, bei denen seine eigene Vergütung festgelegt wird, nicht anwesend.

Im Geschäftsjahr 2025 traf sich der Vergütungsausschuss zu fünf Sitzungen. Die Protokolle stehen dem gesamten Verwaltungsrat zur Verfügung.

3 Vergütungssystem und Vergütungen im Geschäftsjahr 2025

3.1 Verwaltungsrat

Die Verwaltungsratsmitglieder erhalten eine fixe, nicht leistungsabhängige Vergütung, die sich nach Funktion und Tätigkeit in den Verwaltungsratsausschüssen bemisst. Sie können wählen, ob sie die gesamte Vergütung in bar oder einen Teil in bar und einen Teil in Form von Aktien beziehen möchten. Die Barkomponente der Vergütung wird in der Regel im Dezember des laufenden Geschäftsjahrs vergütet. Bei der Vergütung in Form von Aktien berechnet sich die Anzahl Aktien aus dem Durchschnitt des Marktwerts der Rieter-Aktie der ersten zehn Börsentage des neuen Geschäftsjahrs, abzüglich eines von der Eidgenössischen Steuerverwaltung festgelegten Betrags von 16.0380 Prozent für die Berücksichtigung der Sperrfrist. Die Aktien werden am darauffolgenden Börsentag abgegeben. Die Aktien sind ab dem Abgabetermin für drei Jahre gesperrt. Die Rieter Holding AG übernimmt die gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitgeberbeiträge für die Sozialversicherung sowie für Unfall und Krankheit. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten zudem eine jährliche Spesenpauschale.

Vergütungsarten	CEO	VA ¹	VR ²
Vergütung der Verwaltungsratsmitglieder		schlägt vor	genehmigt

¹ VA = Vergütungsausschuss

² VR = Verwaltungsrat

An der Generalversammlung 2026 wird die Gesamtvergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur darauffolgenden Generalversammlung zur Genehmigung vorgelegt.

3.1.1 Arbeitsverträge

Arbeits- und Mandatsverträge der Mitglieder des Verwaltungsrats können befristet auf maximal zwölf Monate oder unbefristet mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten abgeschlossen werden. Eine Erneuerung ist zulässig.

Die Vereinbarung von Konkurrenzverboten für die Zeit nach Beendigung eines Arbeitsvertrags ist zulässig. Zur Abgeltung eines solchen Konkurrenzverbots darf während höchstens zwei Jahren eine Vergütung ausgerichtet werden, deren Höhe pro Jahr insgesamt 50 Prozent der an dieses Mitglied ausbezahlten letzten Jahresvergütung nicht übersteigen darf.

3.1.2 Vergütungen für das Geschäftsjahr 2025

Bei einem Neueintritt in den Verwaltungsrat erfolgt der Einbezug der Vergütung ab der Übernahme der entsprechenden Funktion. Analoges gilt bei Austritten.

Für den Verwaltungsrat sind reglementarisch keine Abgangsentschädigungen vorgesehen, und es wurden im Geschäftsjahr 2025 auch keine ausgerichtet.

Die im Geschäftsjahr 2025 an den Verwaltungsrat ausgerichtete Gesamtvergütung betrug 1 223 456 CHF (2024: 1 459 038 CHF) und lag innerhalb der von der Generalversammlung 2024 für die Amtsdauer genehmigten maximalen Vergütung von 2 000 000 CHF.

Vergütungen Verwaltungsrat	CHF	
Basisvergütung Präsident	300 000	
Vizepräsident	120 000	
Verwaltungsratsmitglieder	100 000	
Lead Independent Director	20 000	
Mitglied in einem Ausschuss	30 000	Revisions-, Personal- und Vergütungsausschuss
Vorsitzende/Vorsitzender eines Ausschusses	50 000	
Spesenpauschale Verwaltungsratsmitglieder	20 000	
Spesenpauschale Präsident	30 000	

Im Rahmen ihrer Wahlmöglichkeit wurden am 19. Januar 2026 insgesamt 62 345 Rieter-Aktien an zwei Verwaltungsräte zugeteilt. Die Kosten für diese Aktien in der Höhe von 206 986 CHF wurden der Erfolgsrechnung 2025 belastet.

3.1.3 Externe Mandate der Mitglieder des Verwaltungsrats

In der folgenden Tabelle sind alle externen Mandate für das Geschäftsjahr 2025 gemäss Art. 734e OR aufgeführt, die die Mitglieder des Verwaltungsrats in vergleichbaren Funktionen bei anderen Unternehmen mit wirtschaftlichem Zweck im Sinne von Art. 626 Abs. 2 Ziff. 1 OR (einschliesslich Unternehmen desselben Konzerns) wahrgenommen haben.

(Geprüft durch KPMG)	Gesellschaft	Funktion	Mitgliedschaft in Ausschüssen
Thomas Oetterli	SFS Group AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	Swissmem	Mitglied des Vorstands	
Roger Baillod	BKW AG	Präsident des Verwaltungsrats	Mitglied des Personal- und Vergütungsausschusses
	Cascina Immobilien AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	Configest AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	Geistlich Pharma AG	Mitglied des Verwaltungsrats	Vorsitzender des Prüfungs- und Risikoausschusses
	Obere Au happy car AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	T/O AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
Peter Spuhler	Aebi Schmidt Holding AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	Allreal Holding AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	Chesa Sül Spelm AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	DSH Holding AG	Vizepräsident des Verwaltungsrats	
	European Loc Pool AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	Florhof Immobilien AG	Mitglied des Verwaltungsrats	

	PCS Holding AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	PMT Management AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	RANA APS AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	Robert Bosch GmbH	Mitglied des Aufsichtsrats	
	Robert Bosch Industrietreuhand KG	Kommanditist	
	Sönmez Transformer Company (STS)	Mitglied des Verwaltungsrats	
	Stadler Rail AG	Präsident des Verwaltungsrats	Mitglied des Nominations- und Vergütungsausschusses, Vorsitzender des Strategie- und Investitionsausschusses
	- Stadler Deutschland GmbH - Stadler Signalling AG - Stadler Trains Magyarország Vasúti Szolgáltató Zrt. - Stadler US Inc. - AngelStar S.r.l.	- Mitglied des Beirats - Mitglied des Verwaltungsrats - Mitglied des Verwaltungsrats - Mitglied des Verwaltungsrats - Mitglied des Verwaltungsrats	
	Wohnpark Promenade AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	LITRA	Mitglied des Geschäftsleitungsausschusses und Vizepräsident	
	Swissmem	Mitglied des Vorstands ausschusses	
	Tele D	Mitglied des Stiftungsrats	
Carl Illi	CWC Textil AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	Schweizerische Textilschule Genossenschaft	Mitglied des Verwaltungsrats	
	swisstulle AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	- swisstulle Co. UK Ltd. - swisstulle Qingdao Ltd.	- Präsident des Verwaltungsrats - Mitglied des Verwaltungsrats	
	economiesuisse	Mitglied des Vorstands ausschusses	
	Swiss Textiles Textilverband Schweiz	Präsident	
	Bremer Baumwollbörse	Mitglied des Vorstands	
Sarah Kreienbühl	Kühne + Nagel International AG	Mitglied der Geschäftsleitung	
	Bauwerk Group AG	Mitglied des Verwaltungsrats	Vorsitzende des Personal- und Vergütungsausschusses
Daniel Grieder	Fountain Holding SA	Mitglied des Verwaltungsrats	
	HUGO BOSS AG	Chief Executive Officer	
Jennifer Maag	Artemis Holding AG	Präsidentin des Verwaltungsrats	
	Kardex Holding AG	Mitglied des Verwaltungsrats	Vorsitzende des Revisionsausschusses und der ESG Steering Group
	Weidmann Holding AG	Mitglied des Verwaltungsrats	
	UZH Foundation (Stiftung der Universität Zürich)	Mitglied des Stiftungsrats	Mitglied des Anlageausschusses

Die externen Mandate des Verwaltungsrats aus dem Vorjahr sind im Geschäftsbericht 2024 unter diesem [Link](#) auf den Seiten 116 bis 118 publiziert.

3.1.4 Aktienbesitz des Verwaltungsrats

Die folgende Tabelle gibt Auskunft über die von den Mitgliedern des Verwaltungsrats gehaltenen Rieter-Aktien per 31. Dezember 2025 und 31. Dezember 2024:

(Geprüft durch KPMG)	Anzahl Aktien zum 31. Dezember 2024	Anzahl Aktien zum 31. Dezember 2025 ²
Thomas Oetterli ¹	8 304	467 199
Roger Baillod	3 992	103 142
Peter Spuhler	1 547 860	45 076 952
Hans-Peter Schwald	8 217	- ³
Carl Illi	3 370	101 972
Sarah Kreienbühl	965	49 920
Daniel Grieder	2 100	31 100
Jennifer Maag	-	11 250
Total	1 574 808	45 841 535

¹ Die gesamte Anzahl Aktien ist beim Verwaltungsrat und bei der Konzernleitung aufgeführt.

² Die Aktienbestände haben sich infolge des Bezugsrechtsangebots erhöht.

³ Hans-Peter Schwald ist per Ende April 2025 aus dem Verwaltungsrat ausgetreten, weshalb seine Aktien per 31. Dezember 2025 nicht mehr ausgewiesen werden.

3.1.5 Vergütungen des Verwaltungsrats für das Geschäftsjahr 2025

Die Summe aller Vergütungen, die im Geschäftsjahr 2025 an die gegenwärtigen Mitglieder des Verwaltungsrats ausgerichtet wurden, beträgt 1 223 486 CHF. An der Generalversammlung 2024 wurde dem Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr 2025 eine maximale Gesamtvergütung von 2 000 000 CHF zugesprochen, womit sich dessen Vergütung für 2025 im genehmigten Rahmen bewegt. Es wurden keine Darlehen, Kredite, zusätzlichen Honorare oder Vergütungen, die marktunüblich sind, an die gegenwärtigen und die ehemaligen Mitglieder des Verwaltungsrats oder an diesen nahestehende Personen ausgerichtet.

Die Summe aller Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats im **Geschäftsjahr 2025** setzte sich wie folgt zusammen:

(Geprüft durch KPMG)	Barvergütung ³	Aktienzuteilung ¹	Sozialleistungen und sonstige Vergütungen ²	Total 2025	Spesenpauschale
CHF					
Thomas Oetterli , Präsident des Verwaltungsrats	145 000	170 931	20 484	336 415	30 000
Roger Baillod , Vizepräsident, Lead Independent Director, Vorsitzender des Revisionsausschusses, bis Ende April 2025, Mitglied des Personalausschusses und des Vergütungsausschusses, ab Mai 2025	166 667	-	9 743	176 410	20 000
Peter Spuhler	90 000	-	4 759	94 759	20 000
Hans-Peter Schwald , Mitglied des Revisionsausschusses, des Vergütungsausschusses sowie des	53 333	-	3 103	56 436	6 667

Personalausschusses bis Ende April 2025

Carl Illi , Mitglied des Revisionsausschusses	120 000	–	9 121	129 121	20 000
Sarah Kreienbühl , Vorsitzende des Vergütungsausschusses sowie des Personalausschusses	140 000	–	10 642	150 642	20 000
Daniel Grieder , Mitglied des Personalausschusses und des Vergütungsausschusses	120 000	–	9 121	129 121	20 000
Jennifer Maag , Mitglied des Revisionsausschusses bis Ende April 2025, Vorsitzende des Revisionsausschusses, ab Mai 2025	93 333	47 114	10 135	150 582	20 000
Mitglieder des Verwaltungsrats	928 333	218 045	77 108	1 223 486	156 667

¹ Die Aktien wurden für die Gesamtvergütung mit 3.32 CHF berücksichtigt. Die Abgabe erfolgt nach Abzug allfälliger Sozialversicherungsbeiträge.

² Die Sozialleistungen enthalten die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen. Die Arbeitnehmerbeiträge sind in den übrigen Vergütungspositionen enthalten.

³ Die Mitglieder des Verwaltungsrates, die per 31.12.2025 ihr Mandat inne hatten, verzichteten auf CHF 10 000 der Basisvergütung.

Die Summe aller Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats im **Geschäftsjahr 2024** setzte sich wie folgt zusammen:

(Geprüft durch KPMG)	Barvergütung	Aktienzuteilung ¹	Sozialleistungen und sonstige Vergütungen ²	Total 2024	Spesenpauschale
CHF					
Thomas Oetterli , Präsident des Verwaltungsrats seit 17. April 2024	–	283 133	17 233	300 366	26 667
Roger Bailod , Vizepräsident, Vorsitzender des Revisionsausschusses und Lead Independent Director	190 000	–	11 260	201 260	20 000
Peter Spuhler	100 000	–	5 500	105 500	20 000
Hans-Peter Schwald , Mitglied des Revisionsausschusses, des Vergütungsausschusses sowie des Personalausschusses	160 000	–	10 129	170 129	20 000
Carl Illi , Mitglied des Revisionsausschusses	86 667	51 117	9 882	147 666	20 000
Sarah Kreienbühl , Vorsitzende des Vergütungsausschusses sowie des Personalausschusses	75 000	88 429	11 382	174 811	20 000
Daniel Grieder	130 000	–	9 882	139 882	20 000
Jennifer Maag ab 17. April 2024, Mitglied des Revisionsausschusses	86 667	–	6 588	93 255	13 333
Bernhard Jucker , Präsident des Verwaltungsrats bis 17. April 2024	–	118 157	8 012	126 169	10 000
Mitglieder des Verwaltungsrats	828 334	540 836	89 868	1 459 038	170 000

¹ Die Aktien wurden für die Gesamtvergütung mit 87.58 CHF berücksichtigt. Die Abgabe erfolgt nach Abzug allfälliger Sozialversicherungsbeiträge.

² Die Sozialleistungen enthalten die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen sowie die Beiträge für Unfall und Krankheit. Die Arbeitnehmerbeiträge sind in den übrigen Vergütungspositionen enthalten.

3 Vergütungssystem und Vergütungen im Geschäftsjahr 2025

3.2 Konzernleitung

Bei der Festlegung der Höhe der Vergütungen der Konzernleitung werden die Gehälter regelmässig überprüft. In dieser werden vergleichbare börsenkotierte Schweizer Gesellschaften der Maschinenindustrie beigezogen und verglichen. Bei den Konzernleitungsmitgliedern werden auch die individuelle Verantwortung sowie die Erfahrung mitberücksichtigt. Bei der Ausarbeitung der Vergütungssysteme wurden keine externen Berater beigezogen.

Vergütungsarten	CEO	VA ¹	VR ²
Basisgehalt des CEO		schlägt vor	genehmigt
Basisgehalt der übrigen Mitglieder der Konzernleitung	schlägt vor	prüft	genehmigt
Festlegung der Ziele für erfolgsabhängige Komponenten der Konzernleitung		schlägt vor	genehmigt
Festlegung der individuellen Ziele des CEO		schlägt vor	genehmigt
Festlegung der individuellen Ziele der übrigen Mitglieder der Konzernleitung	schlägt vor	prüft	genehmigt

¹ VA = Vergütungsausschuss

² VR = Verwaltungsrat

An der Generalversammlung 2026 wird die maximale Gesamtvergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2027 zur Genehmigung vorgelegt.

Die Vergütung der Konzernleitung ist in einem vom Verwaltungsrat verabschiedeten Reglement festgelegt. Sie umfasst folgende Komponenten:

- Basisgehalt
- Variable Vergütung: Rieter Short-Term Incentive (RSTI)
- Aktienbasierte Vergütung: Rieter Long-Term Incentive (RLTI)
- Vorsorge- und Sozialleistungen
- Spesenpauschale

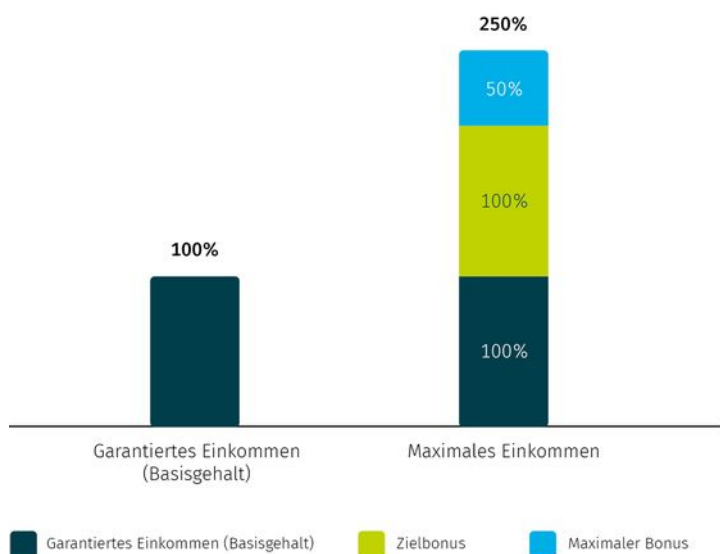
	Programm	Instrument	Zweck	Plan-/ Leistungsperiode	Leistungskennzahlen 2025
Basisgehalt	Jährliches Basisgehalt	Monatliche Barvergütung	Entgelt für Funktion		
Variable Vergütung Short-Term Incentive (RSTI)	50% variable Vergütung des RSTI	Jährlich variable Barvergütung	Leistungsabhängige Vergütung	Einjährige Leistungsperiode	60–100% EBIT b.r.a.i. und Free Cashflow Conversion Rate 0–40% Profitabilität der Divisionen
	50% aktienbasierte Vergütung (RLTI)	Gesperrte Aktien zu reduziertem Bezugspreis	Leistungsabhängige Vergütung, Ausrichtung auf Aktionärsinteressen	Einjährige Leistungsperiode dreijährige Sperrfrist der Aktien	60–100% EBIT b.r.a.i. und Free Cashflow Conversion Rate 0–40% Profitabilität der Divisionen
Vorsorge- und Sozialleistungen	Altersvorsorge	Rivora Sammelstiftung	Gesetzlich und reglementarisch festgelegte Vorsorge- und Sozialbeiträge sowie Arbeitnehmerbeiträge für Unfall und Krankheit		
Spesenpauschale	Spesenpauschale	Spesenpauschale	Repräsentationskosten		

Die zugrundeliegenden Kennzahlen:

- Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen (EBIT b.r.a.i. des Konzerns)
- Free Cashflow dividiert durch den Reingewinn (Free Cashflow Conversion Rate des Konzerns)
- Profitabilität der Divisionen

und deren Gewichtung widerspiegeln die Ausrichtung des Rieter-Konzerns auf eine nachhaltige Profitabilität, Eigenkapitalquote und Liquiditätssicherung.

Vergütungsmodell der Geschäftsleitung



Basisgehalt

Das Basisgehalt der Konzernleitungsmitglieder besteht aus einem Lohn, der monatlich ausbezahlt wird. Alle Konzernleitungsmitglieder haben einen Schweizer Arbeitsvertrag. Der Arbeitgeber übernimmt die gesetzlich und reglementarisch festgelegten Vorsorge- und Sozialbeiträge inklusive Arbeitgeberbeiträge für Unfall und Krankheit. Die Konzernleitungsmitglieder erhalten eine Spesenpauschale für Repräsentationskosten im Einklang mit den von den Steuerbehörden genehmigten Spesenrichtlinien.

Variable Vergütung

Die Konzernleitungsmitglieder erhalten eine variable Vergütung, die sich nach der Erreichung bestimmter Leistungsziele richtet. Die Leistungsziele können gemäss §28 der Statuten finanzielle, strategische und/oder persönliche Ziele umfassen unter Berücksichtigung von Funktion und Verantwortungsstufe des Empfängers der variablen Vergütung.

Der Zielwert der variablen Vergütung beträgt 100 Prozent des Basisgehalts. Sofern die finanziellen, strategischen und/oder persönlichen Ziele erfüllt werden, haben die Mitglieder der Konzernleitung Anspruch auf eine variable Vergütung von maximal 150 Prozent des Basisgehalts. Die Höhe wird aufgrund der jährlich im Voraus festgelegten und gewichteten Teilziele berechnet.

Der Verwaltungsrat legt die Gewichtung der Leistungsziele und die jeweiligen Zielwerte jährlich im Voraus fest und informiert darüber im Vergütungsbericht.

Die Hälfte der variablen Vergütung erfolgt in bar, die andere Hälfte der variablen Vergütung wird in Aktien ausbezahlt.

Bei der Vergütung in Form von Aktien berechnet sich die Anzahl Aktien aus dem Durchschnitt des Marktwerts der Rieter-Aktie der ersten zehn Börsentage des neuen Geschäftsjahrs abzüglich eines gemäss der Eidgenössischen Steuerverwaltung zulässigen Betrags von 16.0380 Prozent für die Berücksichtigung der Sperrfrist. Die gesperrten Aktien werden im April ausgegeben. Die Aktien sind ab dem Abgabetermin für drei Jahre gesperrt. Die dreijährige Sperrfrist der zugeteilten Aktien bezweckt, dass die aktienbasierte Vergütung auf die langfristige Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichtet ist. Die Rieter AG übernimmt die gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitgeberbeiträge für die Sozialversicherung sowie für Unfall und Krankheit. Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten zudem eine jährliche Spesenpauschale.

Für jedes Teilziel wird ein unterer Schwellenwert von 50 Prozent, ein oberer Schwellenwert von 150 Prozent und ein Zielwert von 100 Prozent definiert. Bei Nichterreichen des unteren Schwellenwerts wird für dieses Teilziel nichts ausbezahlt. Innerhalb der Bandbreite zwischen Ziel- und Schwellenwert erfolgt die Berechnung der variablen Vergütung linear.

Besondere Bestimmungen

Für ausserordentliche individuelle Leistungen hat der Verwaltungsrat die Kompetenz, an Mitglieder der Konzernleitung maximal drei Prozent der Gesamtlohnsumme der Konzernleitung auszusahlen.

Gemäss §29 der Statuten ist die Gesellschaft ermächtigt, an Mitglieder der Konzernleitung, die nach dem Zeitpunkt der Genehmigung der Vergütungen durch die Generalversammlung in die Dienste der Gesellschaft treten oder in die Konzernleitung befördert werden, und soweit der bereits genehmigte Betrag für diese Periode nicht ausreicht, zusätzliche Vergütungen auszurichten, sofern diese insgesamt 40 Prozent

des jeweils letzten genehmigten Betrags für die Vergütung der Konzernleitung nicht übersteigen.

Bei Auflösung eines Arbeitsverhältnisses gelten für im Rahmen des RSTI erworbene Aktien folgende Bestimmungen:

Grund der Auflösung		Gesperrte Aktien
Good Leaver	Pensionierung	Reguläre Verfügungssperre
	Invalidität	
	Andere Gründe	
	Liquidation/Kontrollwechsel ¹	Sofortige Aufhebung der Verfügungssperre
	Tod	
Bad Leaver	Inadäquate Leistung/inadäquates Verhalten ²	Reguläre Verfügungssperre

¹ Diese Regel findet nur Anwendung, wenn der Arbeitsvertrag infolge eines Kontrollwechsels oder einer Liquidation aufgelöst wird (sog. Double-Trigger).

² Für Konzernleitungsmitglieder wird die Unangemessenheit von Leistung oder Verhalten vom Verwaltungsrat nach pflichtgemäßem Ermessen festgelegt.

Performance Management

Die tatsächliche Vergütung, die in einem bestimmten Jahr effektiv an die Konzernleitungsmitglieder ausgezahlt wird, richtet sich nach dem Unternehmenserfolg und ihren individuellen Leistungen. Letztere werden im Rahmen des formalen jährlichen Performance-Management-Prozesses beurteilt. Dabei werden zu Beginn des Geschäftsjahrs Unternehmensziele und individuelle Leistungsziele verabschiedet und nach Abschluss des Jahres die erzielten Leistungen diesen Zielen gegenübergestellt. Auf Basis der Leistungsbeurteilung der Unternehmensziele wird die tatsächliche Vergütung festgelegt.

Zielsetzung (Dezember/Januar)	Beurteilung zur Jahresmitte (Juli)	Beurteilung zum Jahresende (Dezember/Januar)	Festlegung der Vergütungen (Februar/März)
Festlegung individueller Ziele	Gespräch zur Jahresmitte über die bisherige Leistung in Bezug auf die festgelegten Ziele	Selbstbeurteilung und Leistungsbewertung	Festlegung der tatsächlichen variablen Vergütungen

3.2.1 Arbeitsverträge

Arbeits- und Mandatsverträge der Mitglieder der Konzernleitung können befristet auf maximal zwölf Monate oder unbefristet mit einer Kündigungsfrist von maximal zwölf Monaten abgeschlossen werden. Eine Erneuerung ist zulässig.

Die Vereinbarung von Konkurrenzverboten für die Zeit nach Beendigung eines Arbeitsvertrags ist zulässig. Zur Abgeltung eines solchen Konkurrenzverbots darf während höchstens zwei Jahren eine Vergütung ausgerichtet werden, deren Höhe pro Jahr insgesamt 50 Prozent der an dieses Mitglied ausbezahlten letzten Jahresvergütung nicht übersteigen darf.

3.2.2 Vergütungen für das Geschäftsjahr 2025

Der Ausweis der Vergütungen für die Konzernleitung erfolgt nach der Accrual-Methode, da die erfolgsabhängigen Lohnbestandteile erst im Folgejahr ausbezahlt bzw. zugeteilt werden. Bei einem Neueintritt in die Konzernleitung erfolgt der Einbezug der Vergütung ab der Übernahme der entsprechenden Funktion. Analoges gilt bei Austritten. Die Konzernleitungsmitglieder erhalten ihre Vergütung nicht von der Rieter Holding AG, sondern von einer operativen Tochtergesellschaft.

Für die Konzernleitung sind reglementarisch keine Abgangsentschädigungen vorgesehen, und es wurden auch im Geschäftsjahr 2025 keine ausgerichtet.

Gesamtvergütung

Die an die Konzernleitung 2025 ausgerichtete Gesamtvergütung betrug insgesamt 3 316 194 CHF (2024: 5 809 222 CHF) und lag innerhalb der von der Generalversammlung 2024 für das Geschäftsjahr 2025 genehmigten maximalen Vergütung von 6 800 000 CHF. Von der Gesamtvergütung entfallen 2 608 715 CHF auf das Basisgehalt und 0 CHF auf die variable Vergütung sowie anteilmässig die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge.

Im Geschäftsjahr 2025 lag der Fokus weiterhin auf der Umsetzung des Performance-Programms mit dem Ziel, die Vertriebskompetenz und die Kundennähe zu stärken, die Kosteneffizienz in der Produktion zu verbessern und die Fixkostenstrukturen zu optimieren.

Zugrunde liegende Kennzahlen	Geschäftsjahr 2024	Geschäftsjahr 2025
EBIT b.r.a.i. Marge des Konzerns	3.9%	– 0.9%
Free Cashflow dividiert durch den Reingewinn (Free Cashflow Conversion Rate des Konzerns)	135.8%	63.0%
EBIT b.r.a.i. Marge der Division Machines & Systems	– 0.9%	– 9.8%
EBIT b.r.a.i. Marge der Division After Sales	17.5%	9.7%
EBIT b.r.a.i. Marge der Division Components	3.9%	1.1%

Da die im Performance-Programm definierten Ziele im Geschäftsjahr 2025 nicht erreicht wurden, war die Grundvoraussetzung für eine Auszahlung der variablen Vergütungskomponente nicht gegeben (2024: 103.3%).

3.2.3 Externe Mandate der Mitglieder der Konzernleitung

In der folgenden Tabelle sind alle externen Mandate gemäss Art. 734e OR aufgeführt, die die Mitglieder der Konzernleitung in vergleichbaren Funktionen im Geschäftsjahr 2025 bei anderen Unternehmen mit wirtschaftlichem Zweck im Sinne von Art. 626 Abs. 2 Ziff. 1 OR (einschliesslich Unternehmen desselben Konzerns) wahrgenommen haben:

(Geprüft durch KPMG)	Gesellschaft	Funktion	Mitgliedschaft in Ausschüssen
Thomas Oetterli	SFS Group AG	Präsident des Verwaltungsrats	
	Swissmem	Mitglied des Vorstands	
Roger Albrecht	Keine weiteren Mandate		
Serge Entleitner	Keine weiteren Mandate		
Alexander A. Özbahadır	Gebrüder Eickhoff Maschinenfabrik und Eisengiesserei GmbH	Mitglied des Beirats	
Emmanuelle Gmür	Keine weiteren Mandate		
Oliver Streuli	Autoneum Holding AG	Mitglied des Verwaltungsrats	Mitglied des Vergütungs-, des Nominierungs- und des Strategie und Nachhaltigkeitsausschusses

Die externen Mandate der Konzernleitung aus dem Vorjahr sind im Geschäftsbericht 2024 unter diesem [Link](#) auf der Seite 125 publiziert.

3.2.4 Aktienbesitz der Konzernleitung

Die folgende Tabelle gibt Auskunft über die von den Mitgliedern der Konzernleitung gehaltenen Rieter-Aktien sowie die Anrechte auf Aktien per 31. Dezember 2025 und 31. Dezember 2024:

(Geprüft durch KPMG)	Anzahl Aktien zum 31. Dezember 2024	Anzahl Aktien zum 31. Dezember 2025 ²
Thomas Oetterli ¹	8 304	467 199
Roger Albrecht	2 417	18 745
Serge Entleitner	3 427	74 001
Alexander A. Özbahadır	— ³	56 188
Emmanuelle Gmür	— ³	—
Oliver Streuli	168	70 668
Rico Randegger	2 692	— ⁴
Total	17 008	686 801

¹ Die gesamte Anzahl Aktien ist beim Verwaltungsrat und bei der Konzernleitung aufgeführt.

² Die Aktienbestände haben sich infolge des Bezugsrechtsangebots erhöht.

³ Emmanuelle Gmür und Alexander A. Özbahadır sind erst per 1. Januar 2025 in die Konzernleitung eingetreten.

⁴ Rico Randegger war bis zum 31. Dezember 2024 Mitglied der Konzernleitung.

3.2.5 Vergütungen der Konzernleitung

Im Geschäftsjahr 2025 beträgt die Summe aller Vergütungen, die an die Mitglieder der Konzernleitung ausgerichtet wurden, insgesamt 3 316 194 CHF. Davon wurden 1 047 853 CHF an den CEO vergütet. Es erfolgte keine Vergütung an ehemalige Mitglieder der Konzernleitung. An der Generalversammlung 2024 wurde der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2025 eine maximale Gesamtvergütung von 6 800 000 CHF zugesprochen, womit sich deren Vergütung für 2025 im genehmigten Rahmen bewegt. Die Summe aller Vergütungen an die Mitglieder der Konzernleitung im **Geschäftsjahr 2025** setzt sich wie folgt zusammen:

(Geprüft durch KPMG)	Basisgehalt ⁴	Barbonus ³	Aktien- zuteilung ³	Vorsorge- und Sozial- leistungen ²	Total 2025	Spesen- pauschale
CHF						
Thomas Oetterli, Chief Executive Officer ¹	779 165		–	268 688	1 047 853	16 000
Übrige sechs Konzernleitungsmitglieder	1 829 550		–	438 791	2 268 341	88 000
Mitglieder der Konzernleitung	2 608 715	–	–	707 479	3 316 194	104 000

¹ Höchste Einzelvergütung.

² Die Vorsorge- und Sozialleistungen enthalten die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen und die Pensionskassen sowie die Beiträge für Unfall, Krankheit und Sonderzahlungen. Die Arbeitnehmerbeiträge sind in den übrigen Vergütungspositionen enthalten.

³ Die Grundbedingung für eine variable Vergütungskomponente (Barbonus und Aktienzuteilung) wurde nicht erfüllt.

⁴ Die bestehenden Mitglieder der Konzernleitung haben im Geschäftsjahr 2025 auf einen Teil ihres Gehalts verzichtet. Die Vergütung enthält alle Zahlungen an die fünf bestehenden Konzernleitungsmitglieder sowie an ein ausgeschiedenes Konzernleitungsmitglied.

Die Summe aller Vergütungen an die Mitglieder der Konzernleitung im **Geschäftsjahr 2024** setzte sich wie folgt zusammen:

(Geprüft durch KPMG)	Basisgehalt	Barbonus ³	Aktien- zuteilung ³	Vorsorge- und Sozial- leistungen ²	Total 2024	Spesen- pauschale
CHF						
Thomas Oetterli, Chief Executive Officer ¹	850 000	462 400	578 000	308 622	2 199 022	16 000
Übrige vier Konzernleitungsmitglieder	1 504 500	946 627	706 991	452 082	3 610 200	64 000
Mitglieder der Konzernleitung	2 354 500	1 409 027	1 284 991	760 704	5 809 222	80 000

¹ Höchste Einzelvergütung.

² Die Vorsorge- und Sozialleistungen enthalten die Arbeitgeberbeiträge an die Sozialversicherungen und die Pensionskassen sowie die Beiträge für Unfall und Krankheit. Die Arbeitnehmerbeiträge sind in den übrigen Vergütungspositionen enthalten.

³ Die variable Vergütung beträgt 114.4 Prozent des Basisgehalts.

4 Leistungen an frühere Organmitglieder

Im Berichtsjahr 2025 sowie im Vorjahr wurden keine Vergütungen an frühere Organmitglieder ausgerichtet.

5 Leistungen an nahestehende Personen zu unüblichen Marktbedingungen

Im Berichtsjahr 2025 sowie im Vorjahr wurden keine Leistungen an nahestehende Personen von Mitgliedern des Verwaltungsrats oder Mitgliedern der Konzernleitung zu unüblichen Marktbedingungen gezahlt.

6 Darlehen und Kredite

Zum 31. Dezember 2025 bestanden weder Darlehen noch Kredite gegenüber Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung, ehemaligen Mitgliedern dieser Organe oder ihnen nahestehenden Personen.



7 Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

**An die Generalversammlung der Rieter Holding AG,
Winterthur**

Bericht zur Prüfung des Vergütungsberichts

Prüfungsurteil

Wir haben den Vergütungsbericht der Rieter Holding AG (die Gesellschaft) für das am 31. Dezember 2025 endende Jahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich auf die Angaben nach Art. 734a-734f OR in den als «geprüft» gekennzeichneten Tabellen auf den Seiten 109 bis 112 und Seite 118 bis 119 des Vergütungsberichts.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die Angaben nach Art. 734a-734f OR im beigefügten Vergütungsbericht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Standards zur Abschlussprüfung (SA-CH) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt «Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts» unseres Berichts weitergehend beschrieben. Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands. Wir haben auch unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als eine Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Sonstige Informationen

Der Verwaltungsrat ist für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die im Geschäftsbericht enthaltenen Informationen, aber nicht die mit «geprüft» gekennzeichneten Tabellen im Vergütungsbericht, die Konzernrechnung, die Jahresrechnung und unsere dazugehörigen Berichte.

Unser Prüfungsurteil zum Vergütungsbericht erstreckt sich nicht auf die sonstigen Informationen, und wir bringen keinerlei Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu zum Ausdruck.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortlichkeit, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen wesentliche Unstimmigkeiten zu den geprüften Finanzinformationen im Vergütungsbericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten den Schluss ziehen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für den Vergütungsbericht

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung eines Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist. Zudem obliegt ihm die Verantwortung über die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung des Vergütungsberichts

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben gemäss Art. 734a-734f OR frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern sind, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich gewürdigt, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieses Vergütungsberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Als Teil einer Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den SA-CH üben wir während der gesamten Prüfung pflichtgemässes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus:

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Vergütungsbericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als ein aus Irrtümern resultierendes, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen oder das Ausserkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung relevanten Internen Kontrollsystem, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems der Gesellschaft abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der dargestellten geschätzten Werte in der Rechnungslegung und damit zusammenhängenden Angaben.

Wir kommunizieren mit dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss unter anderem über den geplanten Umfang und die geplante zeitliche Einteilung der Prüfung sowie über bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschliesslich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung identifizieren.

Wir geben dem Verwaltungsrat bzw. dessen zuständigem Ausschuss auch eine Erklärung ab, dass wir die relevanten beruflichen Verhaltensanforderungen zur Unabhängigkeit eingehalten haben, und kommunizieren mit ihnen über alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und – sofern zutreffend – über Massnahmen zur Beseitigung von Gefährdungen oder getroffene Schutzmassnahmen.

KPMG AG



Roman Wenk
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor



Daniel Baumgartner
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 25. Februar 2026

Beilage:

- [Vergütungsbericht](#)

Konzernrechnung

Finanzbericht (in Englisch)

- 127 Alternative Performancekennzahlen
- 130 Konzernerfolgsrechnung
- 131 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 132 Konzernbilanz
- 133 Veränderung des Konzerneigenkapitals
- 134 Konzerngeldflussrechnung
- 135 Anhang zur Konzernrechnung
- 192 Bericht der Revisionsstelle zur Prüfung der Konzernrechnung

Alternative Performancekennzahlen

Der Rieter-Geschäftsbericht beinhaltet Performancekennzahlen, die gemäss den internationalen Rechnungslegungsvorschriften (International Financial Reporting Standards, IFRS) definiert sind, sowie ausgewählte alternative Performancekennzahlen. Alternative Performancekennzahlen liefern den Leserinnen und Lesern des Geschäftsberichts wichtige Informationen über die Finanz- und Ertragslage von Rieter. Sie sind ein wesentliches Element des Finanzmanagements des Konzerns.

Die folgende Tabelle enthält die Definitionen der alternativen Performancekennzahlen, die von Rieter verwendet werden:

Alternative Performancekennzahl	Verweise im Geschäftsbericht	Definition Rieter
Bestellungseingang (Order intake)	· Rieter im Überblick · Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre	Der Bestellungseingang umfasst verbindliche Aufträge von Drittkunden für Rieter-Produkte und -Dienstleistungen im Berichtszeitraum. Bestellungen werden als Bestellungseingang erfasst, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind: · Schriftliche, rechtsverbindliche Bestätigung vom Kunden erhalten; · Produktionskapazität ist verfügbar, falls Fertigung erforderlich; · Auftrag ist finanziell abgesichert. Bestellungen werden durch Vorauszahlung, unwiderrufliches Akkreditiv, Bankgarantie, Kreditversicherung oder andere Instrumente finanziell abgesichert. Ausserdem werden hauptsächlich in den Divisionen After Sales und Components Kundenkreditlimiten angewendet. Der Bestellungseingang enthält den Gesamtbruttoauftragswert ohne Mehrwertsteuer. Ergänzungen zu bestehenden Bestellungen und Stornierungen sind ebenfalls im Bestellungseingang enthalten.
Bestellungsbestand (Order backlog)	· Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre	Der Bestellsbestands wird definiert als undiskontierter Gesamtwert der offenen Kundenaufträge zum Ende des Berichtszeitraums. Es wird davon ausgegangen, dass der Bestellsbestand später als Umsatz erfasst wird.
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Amortisationen und Wertminderungen (EBITDA)	· Rieter im Überblick · Übersicht 2021 bis 2025	Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und Amortisationen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte.
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Restrukturierungen, Wertminderungen und Transaktionskosten (Operating EBIT)	· Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre · Erläuterung 3.1 · Erläuterung 3.5 · Übersicht 2021 bis 2025	Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne Restrukturierungsaufwendungen, Wertminderungen und transaktionsbezogene Kosten. Restrukturierungsaufwendungen umfassen Restrukturisierungskosten (z. B. Personalaufwendungen und andere direkt mit

Alternative Performancekennzahl	Verweise im Geschäftsbericht	Definition Rieter
		Restrukturierungsmassnahmen verbundene Kosten) sowie die Auflösung bestehender Restrukturierungsrückstellungen. Wertminderungen beinhalten Wertminderungsverluste auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Transaktionskosten sind Aufwendungen, die direkt mit wesentlichen Akquisitionen und Devestitionen verbunden sind und oberhalb des EBIT-Ergebnisses erfasst werden.
Betriebsergebnis vor Zinsen, Steuern, Restrukturierungen und Wertminderungen (EBIT vor Restrukturierungen und Wertminderungen; EBIT b.r.a.i.)	• Vergütungsbericht	Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ohne Restrukturierungsaufwendungen und Wertminderungen. Restrukturierungsaufwendungen beinhalten Restrukturierungskosten (z.B. Personalaufwendungen und andere Kosten, die direkt mit Restrukturierungsmassnahmen zusammenhängen) und Auflösungen von bestehenden Restrukturierungsrückstellungen. Wertminderungen beinhalten Wertminderungsverluste auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	• Rieter im Überblick • Konzernerfolgsrechnung • Erläuterung 3.1 • Erläuterung 3.5 • Übersicht 2021 bis 2025	Betriebsergebnis vor Finanzertrag und -aufwand sowie Ertragssteuern.
Investitionen (Capital expenditure)	• Rieter im Überblick	Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten (ohne Zugänge von Nutzungsrechten an Vermögenswerten).
Free Cashflow	• Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre • Erläuterung 5.1 • Übersicht 2021 bis 2025	Cashflow aus Betriebstätigkeit angepasst um den Cashflow aus Investitionstätigkeit. Akquisitionen und Veräusserungen von Geschäftseinheiten sind nicht enthalten.
Free Cashflow Conversion Rate	• Vergütungsbericht	Free Cashflow geteilt durch den Reingewinn.
Liquide Mittel (Liquid funds)	• Erläuterung 8.5 (Liquiditätsrisiko)	Liquide Mittel umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie börsengängige Wertpapiere und Festgeldanlagen mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten.
Nettoliquidität oder Nettoverschuldung (Net liquidity or net debt)	• Rieter im Überblick • Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre • Erläuterung 5.1 • Übersicht 2021 bis 2025	Liquide Mittel (vgl. Definition oben) minus kurz- und langfristige Finanzschulden. Leasingverbindlichkeiten sind in den Finanzschulden enthalten.
Dividendenausschüttungsquote (Dividend payout ratio)	• Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre • Erläuterung 5.4 • Übersicht 2021 von 2025	Ausbezahlte oder erwartete Dividende pro Aktie an die Aktionäre der Rieter Holding AG (gemäss Beschluss der ordentlichen Generalversammlung der Aktionäre oder Antrag des Verwaltungsrats) in Prozent des unverwässerten Gewinns pro Aktie im entsprechenden Zeitraum.
(Operatives) Nettoumlaufvermögen (Operating net working capital)	• Konsolidierte Geldflussrechnung • Erläuterung 3.1	Das operative Nettoumlaufvermögen besteht aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Vorräten und Anzahlungen an Lieferanten abzüglich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und Anzahlungen von Kunden.

Alternative Performancekennzahl	Verweise im Geschäftsbericht	Definition Rieter
		Das Nettoumlaufvermögen gleicht dem operativen Nettoumlaufvermögen plus sonstige kurzfristige, unverzinsliche Forderungen abzüglich sonstige kurzfristige, unverzinsliche Verbindlichkeiten. Aktiven und Passiven sind unverzinslich, wenn zwischen Rieter und der Gegenpartei kein Erhalt/ keine Zahlung von Zinsen vereinbart wurde (z. Bsp. laufende Ertragssteuerforderungen/- verbindlichkeiten oder passive Umsatzabgrenzungen (deferred revenue)).
Eigenkapitalquote (Equity ratio)	• Rieter im Überblick • Brief an die Aktionärinnen und Aktionäre • Erläuterung 8.5 (Kapitalmanagement) • Übersicht 2021 bis 2025	Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme.
Nettokapitalrendite (RONA)	• Übersicht 2021 bis 2025	Reingewinn vor Zinsaufwand und Abschreibungen auf Finanzanlagen in Prozent des Durchschnittswerts der letzten 13 Monatsendwerte der gesamten Aktiven abzüglich Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden).
Börsenkapitalisierung (Market capitalization)	• Corporate Governance (Kapitalstruktur) • Übersicht 2021 von 2025	Aktien im Umlauf multipliziert mit dem Aktienkurs an der Schweizer Börse (SIX).
Kurs-Gewinn-Verhältnis (Price/ earnings ratio)	• Übersicht 2021 bis 2025	Aktienkurs an der SIX geteilt durch den unverwässerten Gewinn pro Aktie.
Dividendenrendite (Dividend yield)	• Übersicht 2021 bis 2025	Dividende pro Aktie in Prozent des Aktienkurses an der SIX.
Personalbestand (Number of employees)	• Rieter im Überblick • Übersicht 2021 von 2025	Anzahl Mitarbeitende, die für Rieter arbeiten, ohne Temporäre und Lernende.

Consolidated income statement

CHF million	Notes	2024	2025
Sales	(3.1 / 3.2)	859.1	685.1
Cost of sales		– 595.7	– 513.6
Gross profit		263.4	171.5
Research and development expenses		– 50.0	– 40.5
Selling, general, and administrative expenses		– 203.4	– 151.6
Other income	(3.3)	35.8	35.8
Share in profit of associated companies	(6.3)	2.9	0.0
Other expenses	(3.3)	– 20.7	– 59.1
Operating result before interest and taxes (EBIT)		28.0	– 43.9
Financial income	(5.6)	2.0	1.7
Financial expenses	(5.6)	– 13.5	– 21.4
(Loss) / profit before taxes		16.5	– 63.6
Income taxes	(8.1)	– 6.1	0.2
Net (loss) / profit		10.4	– 63.4
Attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd.		10.5	– 63.3
Attributable to non-controlling interests		– 0.1	– 0.1
Basic earnings per share (CHF)	(5.4)	1.42	– 1.26
Diluted earnings per share (CHF)	(5.4)	1.40	– 1.26

Notes are an integral part of the consolidated financial statements.

Consolidated statement of comprehensive income

CHF million	Notes	2024	2025
Net (loss) / profit		10.4	- 63.4
Remeasurement of defined benefit plans	(7.2)	14.5	- 9.9
Income taxes on remeasurement of defined benefit plans	(8.1)	- 2.9	1.9
Items that will not be reclassified to the income statement, net of taxes		11.6	- 8.0
Currency translation differences		15.1	- 16.9
Cash flow hedges	(8.5)	6.3	- 0.3
Income taxes on cash flow hedges	(8.1 / 8.5)	- 1.3	0.1
Items that may be reclassified to the income statement, net of taxes		20.1	- 17.1
Total other comprehensive income		31.7	- 25.1
Total comprehensive income		42.1	- 88.5
Attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd.		42.3	- 88.4
Attributable to non-controlling interests		- 0.2	- 0.1

Notes are an integral part of the consolidated financial statements.

Consolidated balance sheet

CHF million	Notes	December 31, 2024	December 31, 2025
Assets			
Cash and cash equivalents	(5.2)	103.2	453.6
Marketable securities and time deposits		0.2	0.2
Trade receivables	(4.1)	106.4	101.5
Other current receivables	(4.2)	41.1	35.5
Current income tax receivables		3.6	2.2
Inventories	(4.3)	259.0	240.0
Current assets		513.5	833.0
Property, plant, and equipment	(4.4)	258.7	223.3
Intangible assets	(4.5)	108.7	96.7
Goodwill	(4.5 / 4.6)	192.0	189.0
Investments in associated companies	(6.3)	14.3	13.9
Defined benefit plan assets	(7.2)	75.2	59.3
Deferred income tax assets	(8.1)	46.0	44.4
Other non-current assets	(8.2)	9.4	5.7
Non-current assets		704.3	632.3
Assets		1 217.8	1 465.3
Liabilities and shareholders' equity			
Current financial debt	(5.3)	104.9	45.2
Trade payables		102.4	100.6
Other current liabilities	(4.7)	134.6	106.8
Advance payments from customers	(3.2)	60.8	50.3
Current income tax liabilities		43.0	37.5
Current provisions	(4.8)	46.0	47.1
Current liabilities		491.7	387.5
Non-current financial debt	(5.3)	228.8	224.3
Defined benefit plan liabilities	(7.2)	25.9	24.9
Deferred income tax liabilities	(8.1)	39.9	31.7
Non-current provisions	(4.8)	21.1	16.3
Non-current liabilities		315.7	297.2
Liabilities		807.4	684.7
Equity attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd.		410.9	781.2
Equity attributable to non-controlling interests		– 0.5	– 0.6
Shareholders' equity		410.4	780.6
Liabilities and shareholders' equity		1 217.8	1 465.3

Notes are an integral part of the consolidated financial statements.

Consolidated statement of changes in equity

CHF million	Notes	Share capital	Treasury shares	Hedge reserve	Currency translation differences	Retained earnings	Total attributable to Rieter shareholders	Attributable to non-controlling interests	Total consolidated equity
At January 1, 2024		23.4	- 23.2	- 6.4	- 199.1	581.9	376.6	0.1	376.7
Net (loss) / profit		0.0	0.0	0.0	0.0	10.5	10.5	- 0.1	10.4
Total other comprehensive income		0.0	0.0	5.1	15.1	11.6	31.8	- 0.1	31.7
Total comprehensive income		0.0	0.0	5.1	15.1	22.1	42.3	- 0.2	42.1
Distribution of a dividend	(5.4)	0.0	0.0	0.0	0.0	- 13.5	- 13.5	0.0	- 13.5
Changes in non-controlling interests		0.0	0.0	0.0	5.8	- 5.1	0.7	- 0.4	0.3
Share-based compensation		0.0	1.8	0.0	0.0	1.7	3.5	0.0	3.5
Changes in treasury shares		0.0	1.8	0.0	0.0	- 0.5	1.3	0.0	1.3
Total contributions by and distributions to owners of the company		0.0	3.6	0.0	5.8	- 17.4	- 8.0	- 0.4	- 8.4
At December 31, 2024		23.4	- 19.6	- 1.3	- 178.2	586.6	410.9	- 0.5	410.4
Net (loss) / profit		0.0	0.0	0.0	0.0	- 63.3	- 63.3	- 0.1	- 63.4
Total other comprehensive income		0.0	0.0	- 0.2	- 16.9	- 8.0	- 25.1	0.0	- 25.1
Total comprehensive income		0.0	0.0	- 0.2	- 16.9	- 71.3	- 88.4	- 0.1	- 88.5
Capital increase	(5.4)	1.3	0.0	0.0	0.0	463.7	465.0	0.0	465.0
Capital decrease (par value reduction)	(5.4)	- 23.3	0.0	0.0	0.0	23.3	0.0	0.0	0.0
Distribution of a dividend	(5.4)	0.0	0.0	0.0	0.0	- 9.1	- 9.1	0.0	- 9.1
Share-based compensation		0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.0	0.3
Changes in treasury shares		0.0	6.5	0.0	0.0	- 4.0	2.5	0.0	2.5
Total contributions by and distributions to owners of the company		- 22.0	6.5	0.0	0.0	474.2	458.7	0.0	458.7
At December 31, 2025		1.4	- 13.1	- 1.5	- 195.1	989.5	781.2	- 0.6	780.6

Notes are an integral part of the consolidated financial statements.

Consolidated cash flow statement

CHF million	Notes	2024	2025
Net (loss) / profit		10.4	- 63.4
Depreciation, amortization, and impairment	(3.4)	54.9	57.0
Interest income	(5.6)	- 1.5	- 1.1
Interest expenses	(5.6)	10.4	19.7
Income taxes	(8.1)	6.1	- 0.2
Gain on disposals of property, plant, and equipment	(3.3)	- 2.0	- 17.6
Other non-cash income and expenses		- 0.7	6.3
Change in net working capital		- 17.3	- 21.8
Change in long-term provisions		- 7.7	- 4.7
Dividends received from associated companies	(6.3)	1.6	0.2
Interest received		1.4	1.0
Interest paid		- 10.5	- 15.3
Income taxes paid		- 8.8	- 10.4
Cash flow from operating activities		36.3	- 50.3
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	(2.1)	1.1	-
Divestment of subsidiaries, net of cash disposed	(6.1)	-	1.8
Purchase of property, plant, and equipment, and intangible assets		- 25.6	- 15.2
Proceeds from disposals of property, plant, and equipment		2.9	23.6
Sale/purchase of marketable securities and time deposits		0.5	1.3
Cash flow from investing activities		- 21.1	11.5
Dividend paid to shareholders of Rieter Holding Ltd.	(5.4)	- 13.5	- 9.1
Sale of treasury shares		1.3	2.5
Proceeds from issue of new shares	(5.4)	-	469.7
Proceeds from issue of fixed-rate bond	(5.3)	69.9	-
Proceeds from bank and other financial debt	(5.3)	26.9	8.8
Repayment of fixed-rate bond	(5.3)	- 75.0	-
Repayments of bank and other financial debt	(5.3)	- 52.2	- 65.1
Repayments of lease liabilities	(5.3)	- 7.7	- 8.6
Cash flow from financing activities		- 50.3	398.2
Currency effects on cash and cash equivalents		2.7	- 9.0
Change in cash and cash equivalents		- 32.4	350.4
Cash and cash equivalents at January 1	(5.2)	135.6	103.2
Cash and cash equivalents at December 31	(5.2)	103.2	453.6

Notes are an integral part of the consolidated financial statements.

Notes to the consolidated financial statements

1 General information

Rieter Holding Ltd. (the “Company”) is a company incorporated in Switzerland with its registered office at Klosterstrasse 20 in Winterthur. The Company together with its subsidiaries (“Rieter” or “Group”) is the world’s leading supplier of systems for manufacturing yarn from staple fibers in spinning mills.

The consolidated financial statements were approved for publication by the Board of Directors on February 25, 2026. They are also subject to approval by the Annual General Meeting of shareholders.

1.1 Basis for preparation

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with the IFRS Accounting standards as issued by the International Accounting Standards Board (IASB).

The material accounting policies applied in preparing these consolidated financial statements are included in the respective notes. General types of material accounting policies are set out in note 8.8. These policies have been consistently applied to all the reporting periods presented unless otherwise stated. Changes in accounting policies are disclosed in note 8.7.

The consolidated financial statements are based on historical cost, with the exception of certain financial instruments and defined benefit plan assets which are measured at fair value.

The consolidated financial statements are presented in Swiss francs, the functional and presentation currency of Rieter Holding Ltd.

1.2 Use of estimates and judgments

Financial reporting requires management to make estimates and exercise judgment in applying the Group's accounting policies, both of which can affect the reported amounts of assets, liabilities, contingent liabilities, and contingent assets at the date of the financial statements, and reported amounts of income and expenses during the reporting period. These accounting estimates and judgments are periodically reviewed. During the year, Rieter updated the method used to estimate the inventory allowance by extending the historical consumption look back period from 24 to 36 months. The change reflects updated information indicating longer consumption cycles and improved predictive reliability. The change is accounted for as a change in accounting estimates and applied prospectively.

The areas involving significant accounting estimates and judgments are related to the accounting of the acquisitions in 2026 and 2024 (see notes [2.1](#) and [8.9](#)) as well as the topics included in the following notes:

Note	Description of significant accounting estimates and judgments
4.3 Inventories	Assumptions associated with the allowance for inventories
4.5 Intangible assets	Assumptions associated with the capitalization of development costs for research and development activities
4.6 Goodwill	Assumptions associated with the impairment test
4.8 Provisions	Estimates associated with the measurement of provisions
7.2 Employee benefit plans	Assumptions in relation to defined benefit plans
8.1 Income taxes	Assumptions in relation to the measurement of income tax assets and liabilities

2 Significant events

2.1 Acquisitions

Significant pending transaction

On May 5, 2025, Rieter Holding Ltd. (Winterthur, Switzerland) signed a definitive agreement to acquire Barmag from OC Oerlikon at an upfront purchase price of CHF 713.4 million.

With this acquisition, Rieter strengthens and expands its technology position in the textile industry and positions itself in the growing market for man-made fibers. The transaction is fully in line with Rieter's strategy and follows previous acquisitions, where Rieter complemented its portfolio in short-staple fiber machinery and expanded its footprint in components and machinery for man-made fiber production. The combined platform allows to leverage the recovery of global filament and short-staple fiber spinning markets and to reduce cyclicity due to diversification of end-markets. The acquisition will further enhance Rieter's position in the important Asia-Pacific region and provide access to Barmag's filament expertise, which will help to further scale Rieter's own capabilities and improve digitization solutions and product sustainability.

Barmag comprises the established product brands Oerlikon Barmag, Oerlikon Neumag, and Oerlikon Nonwoven, which are providers of filament spinning systems used in the manufacturing of man-made fibers, texturing machines, Bulk Continuous Filament systems, staple fiber spinning, and nonwoven solutions and – as an engineering services provider – offers solutions along the textile value chain. In the financial year 2024, the company generated sales of CHF 734.0 million with around 2 600 employees.

The transaction values Barmag at an enterprise value of CHF 850.0 million. The enterprise value of CHF 850.0 million represents a through-the-cycle EV/EBITDA of 6.3x (excluding synergies). If certain financial criteria are achieved by 2028, an earn-out component of up to CHF 100.0 million will be paid to the seller. A maximum of CHF 36.8 million will be paid to the seller with respect to the future cash savings generated from the utilization of existing tax loss carry-forwards during a limited period of five years.

The acquisition financing was secured by a bridge loan facility of CHF 852.4 million from UBS. Refinancing the bridge facility happened through a fully underwritten CHF 400.0 million rights issue with tradable subscription rights, a CHF 77.4 million non-preemptive private placement, which was fully committed and subscribed by Rieter's two largest shareholders and will happen through bank financing. The fully secured financing ensures the balance sheet stability of Rieter.

The acquisition of Barmag was closed on February 2, 2026.

The acquisition related transaction costs amounted to CHF 16.4 million, thereof CHF 8.6 million recorded in other expenses and CHF 7.8 million in financial expenses in the consolidated income statement 2025.

Significant past transactions

On January 5, 2024, Rieter Holding Ltd. (Winterthur, Switzerland) acquired 100 percent of the shares of Petit Spare Parts SAS (Aubenas, France). This entity is active in the business of spare parts for textile machines and employs ten full-time employees. The purchase price amounted to CHF 1.4 million. The acquired net assets primarily consist of inventories. No goodwill resulted from the acquisition.

On November 1, 2024, Rieter Holding Ltd. (Winterthur, Switzerland) acquired 11 percent of the shares of Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italy), thereby increasing its investment to 60 percent. The company manufactures rings for spinning machines and had been a previous supplier of Rieter. Prosino S.r.l. employs 90 full-time employees. With the acquisition of Prosino S.r.l., Rieter has strengthened its portfolio of high-quality ring components, particularly spinning and twisting rings, which was allocated to the Components segment.

A further 10 percent of the shares were bought on January 1, 2025, and an additional 10 percent will be bought on July 1, 2026, at the same valuation as the initial transaction in 2024. For the remaining 20 percent of the shares, Rieter Holding Ltd. has a call option effective from January 1, 2027, while the seller is granted a put option effective from January 1, 2028. The exercise prices for the call and put options are based on an EBITDA multiple including a cap and a floor. The redemption amount for this part of financial liability has been determined considering these clauses. The maximum amount to be paid is EUR 4.4 million (CHF 4.1 million).

Under the anticipated-acquisition method the contract was accounted for as if the forwards (purchase obligations of 10 percent on January 1, 2025, and 10 percent on July 1, 2026) had been satisfied by the non-controlling shareholders and the put option (effective from January 1, 2028) had been exercised already. Accordingly, Rieter did not recognize a non-controlling interest in the consolidated financial statements and accounted for the business combination as if it had acquired a 100 percent stake. The respective forward and put liabilities for the remaining shareholding of 30 percent were recognized as financial liabilities in the consolidated balance sheet.

The purchase price of the shares amounted to EUR 2.2 million (CHF 2.1 million) and was settled against cash. The transaction resulted in goodwill of CHF 5.0 million. The goodwill is attributable to the acquired workforce and the complementary nature of the acquired business. It is not deductible for tax purposes. The acquired business contributed sales of CHF 1.4 million and a net result of CHF -0.1 million to the Group for the period from November 1 to December 31, 2024. If the acquisition had occurred on January 1, 2024, consolidated pro-forma sales and the net result for the year ended December 31, 2024, would have been CHF 866.3 million and CHF 12.1 million, respectively. These amounts were calculated based on the business results, adjusted by the differences in the accounting policies between Rieter and Prosino S.r.l., and by the additional depreciation and amortization that would have been charged assuming the fair value adjustments to inventories, property, plant, and equipment, and intangible assets had applied from January 1, 2024, together with the consequential tax effects.

The following table presents a breakdown of assets acquired and liabilities assumed at November 1, 2024:

CHF million	Notes	Prosino S.r.l.
Cash and cash equivalents		4.6
Trade receivables		0.9
Other current receivables		1.1
Inventories		4.4
Property, plant, and equipment		8.6
Intangible assets		2.2
Other non-current assets		1.4
Assets		23.2
Trade payables		2.0
Other current liabilities		3.5
Advance payments from customers		0.1
Non-current financial debt		2.8
Deferred income tax liabilities		0.6
Other non-current liabilities		0.3
Non-current provisions		0.5
Liabilities		9.8
Fair value of pre-existing interest in voting rights (49%)		9.2
Consideration paid in cash (11%)		2.1
Forward and put liabilities (40%)		7.1
Total consideration (51%)		9.2
Fair value of net identifiable assets acquired		13.4
Goodwill	(4.6)	5.0

There have been no adjustments to the purchase price allocation presented in the Annual Report 2024.

The identified intangible assets comprise the value of customer relationships (CHF 1.3 million) and the related brands and trademarks (CHF 0.9 million). The fair value of the acquired trade receivables amounted to CHF 0.9 million. The gross contractual amount of invoiced trade receivables was CHF 1.0 million, with a respective allowance of CHF 0.1 million recognized at the acquisition date.

Transaction costs of CHF 0.1 million relating directly to the acquisition were recognized as other expenses in the consolidated income statement 2024 as incurred in the second half of 2024.

2.2 Disposals of land and buildings

On May 27, 2025, Rieter sold the land and buildings no longer required for operations at Klosterstrasse in Winterthur (Switzerland) to Töss Campus AG (Winterthur, Switzerland), an entity controlled by foundations related to Rieter. The transaction was conducted at a market value of CHF 15.7 million. The gain on the disposal of the land and buildings in Winterthur amounted to CHF 13.6 million and was internally reported as "Corporate".

Additionally, the Group sold land and buildings in the Netherlands and in Germany no longer required for operations. The transaction in the Netherlands was treated as a sale and leaseback transaction. The cumulative gain of these two transactions amounted to CHF 3.0 million and has been allocated to the Components segment.

The following table summarizes the effects of the disposals on the consolidated income statement 2025:

	CHF million
Disposal consideration (gross) ¹	22.6
Carrying amount of land and buildings	– 5.7
Costs directly attributable to the transaction	– 0.1
Gain on disposals of property, plant, and equipment²	16.8
Thereof recognized as a sale and leaseback transaction	0.2
Thereof recognized in the consolidated income statement	EBIT 16.6

¹ Included in the line item "Proceeds from disposals of property, plant, and equipment" in the consolidated cash flow statement.

² Included in the line item "Gain on disposal of property, plant, and equipment" in other income (see note 3.3).

2.3 Restructuring and impairment

As a result of the persistently difficult market conditions and economic environment in various key markets, Rieter recorded a low order intake. In response to this development, Rieter initiated further restructuring measures. Rieter intends to relocate customer-focused functions to its sales markets, combine resources and simplify processes. The implementation of the respective measures started in the second half of 2024, continued in 2025, and will be concluded within the next twelve months. In 2025, restructuring costs (net) in the amount of CHF 33.6 million (2024: CHF 4.7 million) include mainly severance payments, outplacement costs and consulting costs directly related to the restructuring measures. In addition, impairment losses on property, plant, and equipment were recognized in the amount of CHF 4.2 million (2024: CHF 1.1 million).

3 Operating performance

3.1 Segment performance

Segment information is based on the Group's organization and management structure and internal reporting to the Chief Operating Decision Maker up to the level of EBIT. The Chief Operating Decision Maker at Rieter is the Chief Executive Officer. Segment reporting is based on the same accounting policies as those used for the preparation of the consolidated financial statements. The Group consists of three reportable segments: Machines & Systems, Components, and After Sales. There is no aggregation of operating segments. Rieter Machines & Systems develops, produces and distributes machinery and systems used to convert natural and man-made fibers and their blends into yarns. Rieter Components supplies precision winding machines and technology components to spinning mills and textile machinery manufacturers. Rieter After Sales serves customers with spare parts, value-adding after sales services and solutions over the entire product life cycle.

Segment information 2025

CHF million	Machines & Systems	Components	After Sales	Total reportable segments
Total segment sales	329.1	248.0	155.2	732.3
Inter-segment sales	0.0	47.2	0.0	47.2
Sales	329.1	200.8	155.2	685.1
Operating EBIT ¹	– 33.0	2.7	15.2	– 15.1
Operating result before interest and taxes (EBIT)	– 48.0	– 11.9	7.1	– 52.8
Purchase of property, plant, and equipment, and intangible assets	– 6.6	– 4.0	– 0.4	– 11.0
Depreciation and amortization	– 11.2	– 25.3	– 3.0	– 39.5
Impairment losses	– 1.7	– 2.2	0.0	– 3.9
Restructuring costs (net)	– 13.2	– 12.3	– 8.1	– 33.6
Operating net working capital	72.6	73.4	58.0	204.0

Segment information 2024

CHF million	Machines & Systems	Components	After Sales	Total reportable segments
Total segment sales	424.9	303.0	186.6	914.5
Inter-segment sales	0.0	55.4	0.0	55.4
Sales	424.9	247.6	186.6	859.1
Operating EBIT ¹	– 3.8	11.7	32.9	40.8
Operating result before interest and taxes (EBIT)	– 8.4	11.3	32.3	35.2
Purchase of property, plant, and equipment, and intangible assets	– 4.0	– 9.7	– 0.9	– 14.6
Depreciation and amortization	– 12.3	– 25.5	– 3.1	– 40.9
Impairment losses	– 0.9	0.0	0.0	– 0.9
Restructuring costs (net)	– 3.6	– 0.4	– 0.7	– 4.7
Operating net working capital	76.9	81.2	60.3	218.4

¹ The definitions of the APM used are published on the Rieter [website](#).

Reconciliation of segment results

CHF million	2024	2025
Operating result before interest and taxes (EBIT) of reportable segments	35.2	– 52.8
Gain on disposal of land and buildings in Winterthur ¹	–	13.6
Restructuring costs and impairment losses which are not allocated to reportable segments ²	– 0.1	– 0.1
Share in profit of associated companies ³	2.9	0.0
Other result that is not allocated to reportable segments	– 10.0	– 4.6
Operating result before interest and taxes (EBIT), Group	28.0	– 43.9
Financial income	2.0	1.7
Financial expenses	– 13.5	– 21.4
(Loss) / profit before taxes	16.5	– 63.6

¹ See note 2.2.

² Mainly related to the additional restructuring measures in 2024 and 2025 (see note 2.3).

³ See note 6.3.

The result that is not allocated to reportable segments includes all those elements of income and expenses that are not allocated on a reasonable basis to the other segments, such as certain costs of central functions and infrastructure (internally reported as “Corporate”).

Sales and non-current assets by country

	Sales 2024 ¹	Sales 2025 ¹	Non-current assets 2024 ²	Non-current assets 2025 ²
CHF million				
Switzerland (domicile of Rieter Holding Ltd.)	5.1	1.7	144.1	124.9
Foreign countries	854.0	683.4	415.3	384.1
Group	859.1	685.1	559.4	509.0

The following countries accounted for more than 10% of sales or non-current assets:

Switzerland (domicile of Rieter Holding Ltd.)	5.1	1.7	144.1	124.9
China	172.8	227.7	29.2	23.6
Germany	17.1	23.0	294.2	284.7
India	121.2	97.8	23.1	17.3
Türkiye	158.9	35.0	1.7	1.7

¹ By location of customer.

² Property, plant, and equipment, intangible assets, and goodwill by country of location.

No individual customer accounted for more than 10 percent of consolidated sales in 2025 and 2024. The greatest granularity available for products and product groups is segment level, which is reflected in the segment reporting shown above.

3.2 Sales

CHF million	2024	2025
Sales of products	805.7	643.3
Sales of services	53.4	41.8
Sales	859.1	685.1

Revenue from sales of services is mainly incurred at Rieter After Sales.

Advance payments from customers at December 31, 2025 amounted to CHF 50.3 million (December 31, 2024: CHF 60.8 million). Of the advance payments at December 31, 2024, CHF 41.9 million were recognized as sales in 2025 and therefore included in the consolidated income statement 2025.

Material accounting policies

Rieter sells textile machinery and systems on a global scale. The respective customer contracts may include further elements such as installation. Installation is treated as a separate performance obligation due to the nature of the service rendered. Revenue from textile machinery and systems sales is recognized when control is transferred to the customer. In general, this happens at the point in time when products are handed over to the customer or its freight carrier based on contractually agreed terms (International Commercial Terms or Incoterms). Upon handover, the customer assumes physical control as well as significant risks and future rewards. Prior to delivery, Rieter ensures that machinery and systems comply with contractually agreed performance criteria. As a consequence, no significant unfulfilled obligations exist for Rieter upon handover, with the exception of installation. Installations are invoiced at the same time as the delivery of the machinery and systems, although the service is rendered at a later date. Revenue from installation services is therefore deferred as contract liability in the line item deferred revenue and is recognized in the period when the service is rendered (see note 4.7). The progress of the activities is determined based on accumulated working hours or expenses compared to total expected working hours or expenses (over time). Estimates of total expected working hours or expenses are adjusted in the event of changes. The effects of such adjustments are recognized in the respective period. The total selling price agreed in machinery and systems contracts (including discounts granted) is allocated to individual performance obligations based on relative stand-alone selling prices.

The Group also distributes technology components and spare parts for textile machinery and systems. Revenue from these products is recognized when control is transferred to the customer. In general, this happens at the point in time when products are handed over to the customer or its freight carrier based on the relevant contractually agreed terms (Incoterms). Upon handover, the customer assumes physical control as well as significant risks and future rewards.

In addition, Rieter offers a wide range of services and solutions over the entire life cycle of textile machinery and systems (e.g. mill assessments and preventive maintenance as well as upgrade and conversion packages). Revenue from such services rendered at customers' machinery and systems is usually fixed and is recognized in the period when the service is rendered. The progress of the activities is determined based on accumulated working hours or expenses compared to total expected working hours or expenses (over time).

In the case of customers' advance payments for goods or services, the respective contract liability is accrued separately in the line item advance payments from customers.

For receivables which are not covered by advance payments, the general payment term is normally between 30 and 60 days. Since payment terms of more than one year are not generally granted, customer contracts do not normally include any financing component.

3.3 Other income and expenses

CHF million	2024	2025
Rental income	0.8	0.9
Gain on disposals of property, plant, and equipment	2.0	17.6
Gain on existing interest	3.3	–
Disposals of materials for recycling purposes	1.2	1.7
Miscellaneous other income	28.5	15.6
Other income	35.8	35.8
Restructuring costs ¹	– 4.7	– 33.6
Impairment losses on property, plant, and equipment ¹	– 1.1	– 4.2
Transaction costs related directly to the acquisition ²	– 0.1	– 8.6
Losses from accounts receivable	– 0.2	– 0.8
Foreign exchange differences (net)	– 0.5	– 2.2
Miscellaneous other expenses	– 14.1	– 9.7
Other expenses	– 20.7	– 59.1

¹ See note 2.3.

² See notes 2.1 and 8.9.

The gain on existing interest in 2024 resulted from the revaluation of the investment in Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italy) at fair value due to the increased interest in voting rights (see note 2.1 and 6.3).

Miscellaneous other income includes income that is not presented as sales, such as income from export incentive schemes and income from government grants. In 2024, this also includes a portion of the insurance compensation received for the earthquake in Türkiye in 2023 and the release of the environmental provision relating to the sold land and buildings in Ingolstadt (Germany) (see note 4.8).

Miscellaneous other expenses include expenses that are not directly linked to cost of sales, or which cannot be allocated to research and development expenses or selling, general, and administrative expenses. Such expenses include costs related to cancelled customer projects and losses from onerous customer contracts.

3.4 Depreciation, amortization, and impairment

CHF million	2024	2025
Property, plant, and equipment	– 39.3	– 41.4
Intangible assets	– 15.6	– 15.6
Depreciation, amortization, and impairment	– 54.9	– 57.0

3.5 Operating result before interest, taxes, restructuring, impairment and transaction costs (Operating EBIT)

The operating result before interest, taxes, restructuring, impairment and transaction costs (Operating EBIT) is used by Rieter as an alternative performance measure. The table below contains a reconciliation of Operating EBIT:

CHF million	2024	2025
Operating result before interest and taxes (EBIT)	28.0	– 43.9
Restructuring costs, net	4.7	33.6
Impairment losses	1.1	4.2
Transaction costs related directly to the acquisition	0.1	8.6
Operating result before interest, taxes, restructuring, impairment and transaction costs (Operating EBIT)¹	33.9	2.5

¹ The definitions of the APM used are published on the Rieter [website](#).

4 Operating assets and liabilities

4.1 Trade receivables

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Trade receivables (gross)	110.2	106.0
Allowance for trade receivables	– 3.8	– 4.5
Trade receivables	106.4	101.5

Trade receivables are divided into the following major currencies:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
CHF	59.5	33.2
CNY	5.9	14.8
EUR	24.5	41.8
INR	6.7	4.9
USD	9.0	6.0
Other	0.8	0.8
Trade receivables	106.4	101.5

For further information on credit risks, aging structure of trade receivables, and movements in the allowance for trade receivables, see note 8.5.

Material accounting policies

Trade receivables are initially recognized at their transaction price and subsequently measured at amortized cost, which is usually the original invoice value less an allowance for expected credit losses. The allowance for trade receivables is determined based on lifetime expected credit losses, which are calculated as the present value of expected cash shortfalls. Changes are recognized in the income statement as other income or expenses.

4.2 Other current receivables

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Receivables from indirect taxes and customs duties	22.4	15.9
Advance payments to suppliers	5.3	3.8
Prepaid expenses and deferred charges	3.7	7.1
Derivative financial instruments (positive fair values)	3.5	1.1
Miscellaneous current receivables	6.2	7.6
Other current receivables	41.1	35.5

Other current receivables do not include any overdue or impaired items.

4.3 Inventories

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Raw materials and consumables	72.1	54.8
Finished and semi-finished goods, trading goods	260.1	252.6
Work in progress	6.3	6.9
Allowance for inventories	- 79.5	- 74.3
Inventories	259.0	240.0

The allowance for inventories developed as follows:

CHF million	2024	2025
Allowance for inventories at January 1	- 75.5	- 79.5
Utilization	2.0	2.3
Additions (-) / reversals (+), (net)	- 5.3	1.4
Currency translation differences	- 0.7	1.5
Allowance for inventories at December 31	- 79.5	- 74.3

Significant accounting estimates and judgments

When assessing the value of inventories, estimates of their recoverability are necessary. The recoverability of the respective items is based on the expected consumption. The allowance for inventories is calculated at item level using a range of coverage analysis. The assumptions used in this analysis are reviewed annually and modified if necessary. Changes in sales volumes, the production process, or other circumstances may result in carrying amounts having to be adjusted accordingly (see Note 1.2).

Material accounting policies

Raw materials, consumables, and trading goods are measured at the lower of average cost or net realizable value. Semi-finished and finished goods are stated at the lower of manufacturing cost or net realizable value. The net realizable value is the estimated selling price in the ordinary course of business, less the estimated costs of completion and the estimated costs necessary to make the sale. Allowances on inventories are recognized for slow-moving items and excess stock.

4.4 Property, plant, and equipment

CHF million	Land and buildings	Machinery, plant equipment, tools, IT equipment, furniture, and vehicles	Property, plant, and equipment under construction	Right-of-use assets	Total property, plant, and equipment
Carrying amount at January 1, 2024	74.6	98.9	18.4	34.2	226.1
Acquisitions ¹	5.7	2.0	0.5	0.6	8.8
Additions	5.6	14.2	4.9	36.6 ²	61.3
Disposals	– 0.5	– 0.2	0.0	–	– 0.7
Depreciation	– 4.0	– 25.8	0.0	– 8.4	– 38.2
Impairment losses	0.0	– 1.1	0.0	–	– 1.1
Reclassifications	– 8.8	21.8	– 13.0	0.0	0.0
Changes in leases	–	–	–	– 1.5	– 1.5
Currency translation differences	1.5	1.6	0.2	0.7	4.0
Carrying amount at December 31, 2024	74.1	111.4	11.0	62.2	258.7
Cost at December 31, 2024	162.8	436.7	11.0	88.2	698.7
Accumulated depreciation at December 31, 2024	– 88.7	– 325.3	0.0	– 26.0	– 440.0
Carrying amount at December 31, 2024	74.1	111.4	11.0	62.2	258.7
Additions	2.4	5.9	2.4	5.6	16.3
Disposals	– 5.7	– 0.3	0.0	–	– 6.0
Divestment	– 0.1	– 0.8	0.0	–	– 0.9
Depreciation	– 4.2	– 24.8	0.0	– 8.2	– 37.2
Impairment losses	0.0	– 4.0	0.0	– 0.2	– 4.2
Reclassifications	0.1	7.7	– 7.0	–	0.8 ³
Changes in leases	–	–	–	–	–
Currency translation differences	– 1.5	– 2.0	– 0.1	– 0.6	– 4.2
Carrying amount at December 31, 2025	65.1	93.1	6.3	58.8	223.3
Cost at December 31, 2025	136.2	416.0	6.3	91.9	650.4
Accumulated depreciation at December 31, 2025	– 71.1	– 322.9	0.0	– 33.1	– 427.1
Carrying amount at December 31, 2025	65.1	93.1	6.3	58.8	223.3

¹ See note 2.1.

² This includes the right-of-use asset of the Campus in Winterthur in the amount of CHF 34.9 million.

³ In 2025, there has been a reclassification of CHF 0.8 million from other current receivables to property, plant, and equipment.

No land and buildings are pledged as security for financial debt. At the end of 2025, open purchase commitments in respect of major investments in tangible fixed assets amounted to CHF 0.4 million (December 31, 2024: CHF 0.8 million).

Material accounting policies

Property, plant, and equipment are recognized at historical cost and depreciated on a straight-line basis over the estimated useful life. Depreciation of an asset starts when it is available for use. Historical cost also includes expenditure that is directly attributable to the acquisition. Useful life is determined based on the expected period of utilization of individual assets. The respective ranges are as follows:

Buildings	20 – 50 years
Machinery and plant equipment	5 – 15 years
Tools/IT equipment/furniture	3 – 10 years
Vehicles	3 – 5 years

Assets under construction that are not yet available for use, as well as land, are not depreciated. Value adjustments are recognized if required. Where components of significant assets have differing useful lives, these are depreciated separately.

All gains or losses arising from the disposal of property, plant, and equipment are recognized in the income statement. Cost related to repair and maintenance is charged to the income statement as incurred.

Investment grants received for capital projects are deferred and credited to the income statement on a straight-line basis over the expected useful life of the related assets.

Borrowing costs that are attributable to the acquisition, construction, or production of a qualifying asset are capitalized as a part of the acquisition costs of the qualifying asset.

For accounting policies in relation to right-of-use assets see note [8.3](#).

4.5 Intangible assets

CHF million	Customer relation- ships	Patents and technology	Brands and trademarks	Software and other intangible assets	Goodwill	Total
Carrying amount at January 1, 2024	54.1	42.4	14.9	8.0	184.3	303.7
Acquisitions ¹	1.3	0.0	0.9	0.1	5.0	7.3
Additions	–	–	–	0.9	–	0.9
Amortization	– 6.7	– 4.7	– 1.7	– 2.5	–	– 15.6
Currency translation differences	0.7	0.8	0.1	0.1	2.7	4.4
Carrying amount at December 31, 2024	49.4	38.5	14.2	6.6	192.0	300.7
Cost at December 31, 2024	84.9	60.0	21.7	19.5	192.0	378.1
Accumulated amortization at December 31, 2024	– 35.5	– 21.5	– 7.5	– 12.9	–	– 77.4
Carrying amount at December 31, 2024	49.4	38.5	14.2	6.6	192.0	300.7
Additions	–	–	–	4.5	–	4.5
Amortization	– 6.8	– 4.6	– 1.8	– 2.4	–	– 15.6
Currency translation differences	– 0.3	– 0.4	– 0.1	– 0.1	– 3.0	– 3.9
Carrying amount at December 31, 2025	42.3	33.5	12.3	8.6	189.0	285.7
Cost at December 31, 2025	84.4	59.5	21.5	23.8	189.0	378.2
Accumulated amortization at December 31, 2025	– 42.1	– 26.0	– 9.2	– 15.2	–	– 92.5
Carrying amount at December 31, 2025	42.3	33.5	12.3	8.6	189.0	285.7

¹ See note 2.1.

Software consists of capitalized cost for internally generated software. Brands and trademarks with a definite useful life include SSM, Accotex, Temco, Schlafhorst, Autoconer and Prosino. Technology consists only of capitalized costs for acquired technology in connection with acquisitions.

Significant accounting estimates and judgments

In the year under review, development costs in the amount of CHF 3.5 million have been capitalized (2024: none). In 2025, software in the amount of CHF 1.0 million has been capitalized (2024: CHF 0.9 million).

Material accounting policies

Intangible assets acquired from third parties such as product licenses, patents, trademark rights (brands), and customer relationships are recognized in the balance sheet at historical cost and are amortized on a straight-line basis over the expected useful life of up to 15 years. Rieter does not hold any intangible assets with an indefinite useful life.

Internally generated software is capitalized as intangible asset only if the costs can be measured reliably, the completion of the project is intended, and it can be demonstrated that the software project is technically and financially feasible and will generate a future economic benefit. All other costs associated with internally generated software are recognized in the income statement as incurred. Internally generated software is amortized over a period of up to five years.

The respective ranges of useful life are as follows:

Customer relationships	10 – 15 years
Patents and technology	8 – 15 years
Brands and trademarks	5 – 15 years
Software and other intangible assets	1 – 5 years

Research and development activities focus on the expansion and improvement of Rieter's product and service portfolio. Expenses related to research activities are recognized in the income statement as incurred. Expenditure in connection with development projects is capitalized as an intangible assets only if the costs can be measured reliably and it can be demonstrated that the project is technically and financially feasible and will generate a future economic benefit. Otherwise, the respective costs are expensed as incurred.

Goodwill resulting from business combinations represents the difference between the purchase considerations paid and the fair value of net assets acquired. Due to its indefinite useful life, it is subject to an impairment test performed at least on an annual basis.

4.6 Goodwill

For impairment testing, goodwill acquired through business combinations and brands with an indefinite useful life are allocated to the respective cash-generating unit (CGU) and monitored by management. Rieter tests whether goodwill and intangible assets with an indefinite useful life have suffered any impairment on an annual basis. For 2025 and 2024, the recoverable amount of the CGUs was determined on value-in-use calculations.

A segment-level summary of allocation of goodwill, the CGU, and the respective key assumptions used, are presented below:

CHF million	Machines & Systems	SSM	Accotex	Temco	Bräcker	After Sales	2025
Machines & Systems	56.1	–	–	–	–	–	56.1
Components	–	43.5	16.0	19.5	5.0	–	84.0
After Sales	–	–	–	–	–	48.9	48.9
Goodwill							189.0

Key assumptions:

Sales volume (% growth)	–	15.8%	16.9%	12.6%	8.6%	–	
Long-term sales growth rate	1.9%	1.2%	2.0%	2.0%	1.6%	1.7%	
Pre-tax discount rate	14.5%	13.1%	15.3%	14.4%	14.0%	13.7%	

CHF million	Machines & Systems	SSM	Accotex	Temco	Bräcker	After Sales	2024
Machines & Systems	57.0	–	–	–	–	–	57.0
Components	–	43.5	16.2	19.7	5.0	–	84.4
After Sales	–	–	–	–	–	50.6	50.6
Goodwill							192.0

Key assumptions:

Sales volume (% growth)	–	18.7%	10.6%	12.2%	–	–	
Long-term sales growth rate	1.7%	1.5%	2.0%	2.0%	–	1.8%	
Pre-tax discount rate	14.2%	12.9%	14.1%	12.2%	–	13.2%	

Based on the performed impairment tests using the key assumptions mentioned above, there is no need for an impairment charge at December 31, 2025 and 2024.

Gross profit and cash flows depend on sales volume, sales growth and related cost of goods sold. The results of the impairment tests for Machines & Systems, SSM, Bräcker and After Sales confirm the carrying amount of the respective CGUs without an indication of impairment. No reasonably possible changes in key assumptions would cause the recoverable amount to equate to the carrying amount of goodwill.

Regarding Accotex and Temco, there is currently no indication of a long-term decrease in the market, the market share, or the profitability. Gross profit and cash flows depend on sales volume, sales growth and related cost of goods sold. The results of the impairment tests confirm the carrying amount of the CGUs without an indication for impairment, but showed only a small headroom for Accotex and Temco. Rieter performed sensitivity analyses in order to determine which reasonably possible changes in key assumptions would cause the recoverable amount to fall short of the carrying amount of goodwill.

The sensitivity analysis for Accotex showed that the recoverable amount would fall short of the carrying amount of Accotex if the pre-tax discount rate would be increased by 1.0 percentage points (2024: +2.0 percentage points), the sales volume growth would be reduced by 1.5 percentage points (2024: -3.4 percentage points), or the long-term

sales growth rate would be decreased by 1.2 percentage points (2024: -2.2 percentage points). The recoverable amount of Accotex exceeds the carrying amount by CHF 3.6 million (2024: CHF 7.9 million).

The sensitivity analysis for Temco showed that the recoverable amount would fall short of the carrying amount of Temco if the pre-tax discount rate would be increased by 0.5 percentage points (2024: no reasonable change), the sales volume growth would be reduced by 0.6 percentage points (2024: no reasonable change), or the long-term sales growth rate would be decreased by 0.6 percentage points (2024: no reasonable change). The recoverable amount of Temco exceeds the carrying amount by CHF 2.2 million (2024: CHF 16.8 million).

Sales growth rates are calculated as compound average growth rate derived from the underlying business plans. Long-term sales growth rates are based on long-term inflation assumptions assuring rates are in line or below external market information provided by industry specialists. Pre-tax discount rates are determined on the basis of the weighted cost of capital using market participants information.

Significant accounting estimates and judgments

For the goodwill impairment test, Rieter uses financial plans for the next four years as approved by the Board of Directors and the Group Executive Committee. These plans are extrapolated to a period of five years. Management thereby makes assumptions related to sales growth rates and profit margins. Expected future cash flows are discounted with a market-specific discount rate.

4.7 Other current liabilities

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Accrued expenses	36.9	35.4
Deferred revenue	35.7	27.0
Accrued holidays and overtime	5.9	2.9
Sales commissions payable to agents	9.1	5.8
Derivative financial instruments (negative fair values) ¹	2.4	1.4
Current liabilities to employees	23.6	5.8
Liabilities from supplier finance arrangements ¹	–	6.5
Miscellaneous current liabilities	21.0	22.0
Other current liabilities	134.6	106.8

¹ See note 8.5.

Deferred revenue consists mainly of revenue for installations of machines and components at Rieter customer sites, which were invoiced already but have not yet been completed. Of the deferred revenue at December 31, 2024, CHF 19.6 million were recognized as sales and therefore included in the consolidated income statement 2025. Additional significant changes comprise services invoiced in 2025, which were either recognized as sales in 2025 or which are still included in deferred revenue at December 31, 2025. The majority of deferred revenue is recognized as revenue within twelve months. Miscellaneous current liabilities consist primarily of payables to customers, accounts receivable with a credit balance, and payables for VAT and social insurance.

4.8 Provisions

CHF million	Restructuring provisions	Personnel provisions	Guarantee and warranty provisions	Environmental provisions	Other provisions	Total provisions
Provisions at December 31, 2024	9.0	6.6	32.6	3.0	15.9	67.1
Utilization	– 8.1	– 1.3	– 19.0	–	– 2.1	– 30.5
Release	– 1.4	– 0.5	– 8.0	–	– 6.8	– 16.7
Additions	28.3	0.4	10.1	–	6.8	45.6
Currency translation differences	– 0.6	– 0.2	– 0.9	–	– 0.4	– 2.1
Provisions at December 31, 2025	27.2	5.0	14.8	3.0	13.4	63.4
Of which current	27.2	0.1	12.8	–	7.0	47.1
Of which non-current	–	4.9	2.0	3.0	6.4	16.3

CHF million	Restructuring provisions	Personnel provisions	Guarantee and warranty provisions	Environmental provisions	Other provisions	Total provisions
Provisions at December 31, 2023	34.9	5.9	30.1	10.5	15.8	97.2
Acquisitions	–	0.4	–	–	–	0.5
Utilization	– 29.8	– 0.6	– 22.5	0.0	– 3.7	– 56.6
Release	– 1.8	0.0	– 1.3	– 7.7	– 1.5	– 12.3
Additions	5.1	0.7	25.8	0.0	5.0	36.6
Currency translation differences	0.6	0.2	0.5	0.2	0.2	1.7
Provisions at December 31, 2024	9.0	6.6	32.6	3.0	15.9	67.1
Of which current	9.0	0.5	27.7	–	8.7	46.0
Of which non-current	0.0	6.1	4.9	3.0	7.2	21.1

Restructuring provisions cover legal and constructive obligations in connection with restructuring measures. In 2025, additional restructuring measures (see note 2.3) resulted in an increase in provisions of CHF 28.3 million. The respective obligations mainly include expected severance payments, outplacement costs and consulting expenses. The utilization of restructuring provisions relates to the additional restructuring measures launched in 2024 and 2025 (see note 2.3).

Personnel provisions include provisions for part-time arrangements for older employees, long-service awards, and other long-term benefits attributable to employees.

Guarantee and warranty provisions are recorded in the context of product deliveries and services and are based on past experience. Non-current warranty provisions are expected to result in outflows of resources in one or two years on average.

Environmental provisions contain obligations for site restoration associated with the disposal of land and buildings in Ingolstadt (Germany) in 2019 and in Winterthur (Switzerland) in 2022. The respective provisions are expected to be utilized in the years after 2026.

Rieter has recognized other provisions mainly for ongoing legal proceedings, for onerous contracts (where the unavoidable direct cost of performance exceeds the expected financial benefit), or for contracts with benefits linked to conditions that have to be fulfilled in the future (e.g. government grants). Non-current other provisions are expected to be utilized in the years after 2026.

Significant accounting estimates and judgments

In the course of the ordinary operating activities of Rieter, obligations can arise from restructuring measures, warranty claims, ongoing legal proceedings, site restoration, or onerous contracts. Provisions for the respective obligations are measured on the basis of expected cash outflows when accounts are drawn up. However, the outcome of the events mentioned above may result in claims against the Group that are higher or lower than the respective provisions and which are not – or only partially – covered by a relevant insurance benefit.

Material accounting policies

Provisions for restructuring, personnel, warranty claims, ongoing legal proceedings, site restoration, or onerous contracts are recognized if Rieter has a present legal or constructive obligation as a result of past events, it is probable that an outflow of economic resources will be required to settle the obligation, and the amount can be estimated reliably. Provisions are discounted if the impact is considered to be significant.

5 Liquidity and financing

5.1 Net debt/liquidity and free cash flow

Rieter uses net debt and liquidity and free cash flow as alternative performance measures. Net debt and liquidity is calculated as follows:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Cash and cash equivalents	103.2	453.6
Marketable securities and time deposits	0.2	0.2
Current financial debt	– 104.9	– 45.2
Non-current financial debt	– 228.8	– 224.3
Net debt (-)/net liquidity (+)	– 230.3	184.3
Lease liabilities ¹	62.0	58.7
Net debt (-)/net liquidity (+) (without lease liabilities)	– 168.3	243.0

¹ See notes 5.3 and 8.5.

Free cash flow consists of:

CHF million	2024	2025
Cash flow from operating activities	36.3	– 50.3
Cash flow from investing activities	– 21.1	11.5
Less cash flow from acquisition/divestment of subsidiaries ¹	– 1.1	– 1.8
Free cash flow	14.1	– 40.6

¹ See note 2.1.

5.2 Cash and cash equivalents

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Cash and banks	102.2	449.7
Time deposits with original maturities of up to three months	1.0	3.9
Cash and cash equivalents	103.2	453.6

Material accounting policies

Cash and cash equivalents include bank accounts, investments in money market funds, and current time deposits with original maturities of up to three months.

5.3 Financial debt

CHF million	Fixed-rate bonds	Bank debt	Lease liabilities	Other financial debt	Total December 31, 2025
Maturity					
Less than 1 year	0.0	34.1	9.1	2.0	45.2
1 to 5 years	169.6	0.0	29.0	5.1	203.7
5 or more years	0.0	0.0	20.6	0.0	20.6
Financial debt	169.6	34.1	58.7	7.1	269.5

CHF million	Fixed-rate bonds	Bank debt	Lease liabilities	Other financial debt	Total December 31, 2024
Maturity					
Less than 1 year	0.0	92.5	8.7	3.7	104.9
1 to 5 years	169.5	0.0	27.6	6.0	203.1
5 or more years	0.0	0.0	25.7	0.0	25.7
Financial debt	169.5	92.5	62.0	9.7	333.7

On November 27, 2024, Rieter placed a fixed-rate bond amounting to CHF 70.0 million. This bond has a term of five years with a maturity date on November 27, 2029, a fixed interest rate of 3.5 percent p.a. and is listed on the SIX Swiss Exchange. The fair value of this bond amounted to CHF 70.0 million at December 31, 2025 (December 31, 2024: CHF 71.5 million). The effective interest expenses in the amount of CHF 2.5 million were charged to the income statement 2025 (2024: CHF 0.4 million). On November 25, 2021, Rieter issued a fixed-rate bond with a nominal value amounting to CHF 100.0 million. This bond has a term of six years with a maturity date on November 24, 2027, a fixed interest rate of 1.4 percent p.a. and is listed on the SIX Swiss Exchange. The fair value of this bond amounted to CHF 97.5 million at December 31, 2025 (December 31, 2024: CHF 98.0 million). The effective interest expenses in the amount of CHF 1.4 million were charged to the income statement 2025 (2024: CHF 1.4 million). On September 17, 2024, Rieter repaid the existing fixed-rate bond in the amount of CHF 75.0 million. The bond had a term of four years, a fixed interest rate of 1.55 percent and was listed on the SIX Swiss Exchange. The effective interest expenses were CHF 0.9 million in 2024.

By currency, financial debt is divided up as follows:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
CHF	249.6	205.5
EUR	52.7	27.6
INR	30.7	35.5
Other currencies	0.7	0.9
Financial debt	333.7	269.5

Financial debt changed as follows:

CHF million		2024	2025
Financial debt at January 1		327.1	333.7
Acquisitions ¹	No cash flow	3.1	–
Proceeds from issue of fixed-rate bond	Cash flow	69.9	–
Repayment of fixed-rate bond	Cash flow	– 75.0	–
Proceeds from bank and other financial debt	Cash flow	26.9	8.8
Repayments of bank and other financial debt	Cash flow	– 52.2	– 65.1
Recognition of other financial debt	No cash flow	7.1	–
Recognition of lease liabilities	No cash flow	35.0	5.7
Repayments of lease liabilities	Cash flow	– 7.7	– 8.6
Changes in leases	No cash flow	– 1.5	–
Changes in amortized cost	No cash flow	0.1	0.3
Other changes in values ²	No cash flow	– 0.2	–
Currency translation differences	No cash flow	1.1	– 5.3
Financial debt at December 31		333.7	269.5

¹ See note 2.1.

² Exchange rate differences of financial debt in currencies other than the functional currency of the respective Group companies.

Material accounting policies

Financial debt is recognized initially at fair value, net of transaction costs incurred. Financial debt is subsequently measured at amortized cost. Any difference between the proceeds (net of transaction costs) and the redemption value is recognized in the income statement over the term of the obligation using the effective interest rate method. Contingent considerations for acquisitions are recognized at fair value. Contingent considerations are subsequently measured at fair value. Changes in the fair value of contingent considerations are recorded in the income statement. Financial debt is classified as a current liability, unless Rieter has a contractually agreed right to defer settlement for at least twelve months after the balance sheet date. For accounting policies in relation to lease liabilities, see note 8.3.

5.4 Share capital, earnings and dividend per share

		December 31, 2024	December 31, 2025
Shares issued	Number of shares	4 672 363	136 057 708
Treasury shares	Number of shares	151 962	94 012
Shares outstanding	Number of shares	4 520 401	135 963 696
Nominal value per share	CHF	5.00	0.01
Nominal value of share capital¹	CHF	23 361 815	1 360 577

¹ Share capital consists solely of registered shares and is fully paid in.

On September 18, 2025, the Extraordinary General Meeting (EGM) of Rieter Holding Ltd. approved a par value reduction of CHF 4.99 per share. The resulting amount of CHF 23.3 million was allocated to retained earnings. Simultaneously, the EGM approved a capital increase by means of issuance of 131 385 345 new shares via a subscription rights offering and a private placement. The net proceeds exceeding the par value of the newly issued shares in the amount of CHF 463.7 million were allocated to retained earnings. The transaction costs related to the capital increase have been deducted from the gross proceeds and are presented in equity.

The following table presents the calculation of basic and diluted earnings per share:

	2024	2025
Net (loss) / profit attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd. (CHF million)	10.5	- 63.3
Average number of shares outstanding (undiluted)	7 384 511	50 281 594
Average number of shares outstanding (diluted)	7 390 259	50 281 594
Basic earnings per share (CHF)	1.42	- 1.26
Diluted earnings per share (CHF)	1.40	- 1.26

The basic and diluted earnings per share in 2024 have been restated to incorporate the bonus element arising from the rights issue offering executed in September 2025.

The dividend paid in 2025 amounted to CHF 9.1 million and was distributed from retained earnings (2024: CHF 13.5 million). Based on the financial statements of Rieter Holding Ltd. at December 31, 2025, the Board of Directors proposes to the Annual General Meeting not to distribute a dividend.

The table below summarizes the dividend payout ratio of the financial years 2025 and 2024:

	2024	2025
Dividend per share (CHF)	2.00	0.00 ¹
Basic earnings per share (CHF)	1.42	- 1.26
Dividend payout ratio in %	140.8	0.0

¹ See [proposal of the Board of Directors](#).

Material accounting policies

Earnings per share are calculated by dividing net profit attributable to Rieter Holding Ltd. shareholders by the average number of shares outstanding. Diluted earnings per share additionally take into account the effects of the potential dilution as if all rights relating to the long-term incentive plan (see note 7.3) were to be exercised.

5.5 Non-controlling interests in subsidiaries

In 2025, Rieter increased its stake in Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italy) from 60 percent to 70 percent, following an increase from 49 percent to 60 percent in 2024. Under the anticipated-acquisition method Rieter does not recognize a non-controlling interest for this business combination (see note 2.1). In 2024, Rieter Holding Ltd. also purchased share capital of Rieter India Pvt. Ltd. with a nominal value of INR 0.2 million (CHF 0.0 million), acquiring the remaining non-controlling interests. Furthermore, Rieter Ltd. sold 30 percent of Rieter Textilsystemen LLC (Tashkent, Uzbekistan) to an external investor, resulting in a non-controlling interest of 30 percent.

Material accounting policies

Net profit or loss and each component of other comprehensive income are attributed to the shareholders of Rieter Holding Ltd. and to the non-controlling interests in subsidiaries, even if this results in a deficit balance of non-controlling interests.

5.6 Financial income and expenses

CHF million	2024	2025
Interest income	1.5	1.1
Other financial income	0.5	0.6
Financial income	2.0	1.7
Interest expenses ¹	– 10.4	– 19.7
Net loss on monetary position ²	– 1.0	– 0.7
Other financial expenses and exchange rate differences (net)	– 2.1	– 1.0
Financial expenses	– 13.5	– 21.4

¹ Financing transaction costs directly related to the acquisition of Barmag in the amount of CHF 7.8 million are included.

² The net loss on monetary position is related to the impact of hyperinflation accounting in the Turkish subsidiary (see accounting policy in note 8.8).

6 Group structure

6.1 Changes in Group structure

In 2025, Rieter sold the subsidiary Gomitex S.A. (Stembert, Belgium). The sale had an insignificant effect on the consolidated financial statements 2025. Furthermore, the subsidiary SSM Vertriebs AG (Steinhausen, Switzerland) was merged with SSM Schärer Schweiler Mettler AG (Wädenswil, Switzerland). In addition, the subsidiary Wilhelm Stahlecker GmbH (Suessen, Germany) was merged with Spindelfabrik Suessen GmbH (Suessen, Germany) and Rieter Deutschland GmbH & Co OHG (Ingolstadt, Germany) with Rieter Vertriebs GmbH (Ingolstadt, Germany).

In 2024, the subsidiary Rieter Management AG (Winterthur, Switzerland) was merged with Maschinenfabrik Rieter AG (Winterthur, Switzerland), which in turn changed its name to Rieter Ltd. (Winterthur, Switzerland). Moreover, the subsidiary Hogra Holding AG (Freienbach, Switzerland) was merged with Tefina Holding-Gesellschaft AG (Zug, Switzerland). Furthermore, Rieter Ingolstadt GmbH (Ingolstadt, Germany) was merged with Spindelfabrik Suessen GmbH (Suessen, Germany). Additionally, Rieter acquired Petit Spare Parts SAS (Aubenas, France, see note 2.1). As part of a reorganization, Changzhou Rieter Textile Machinery Trading Co., Ltd. (Changzhou, China) was incorporated as a subsidiary of Rieter China Textile Instruments Co. Ltd. (Changzhou, China). Rieter also increased its interest in voting rights in Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italy) from 49 percent to 60 percent, changing from equity accounting to full consolidation (see note 2.1).

6.2 Subsidiaries and associated companies

At December 31, 2025			Capital	Group's share in capital and voting rights				
Brazil	Rieter Brasil Comércio e Representação de Máquinas e Sistemas Têxteis Ltda., São Paulo	BRL	51 615 323	100%		●		
China	Rieter China Textile Instruments Co. Ltd., Changzhou	EUR	38 640 000	100%	●	●	●	
	Changzhou Rieter Textile Machinery Trading Co., Ltd., Changzhou	CNY	1 000 000	100%		●		
	European Excellent Textile Components Co. Ltd., Changzhou	CNY	35 287 000	100%		●	●	
	Graf Cardservices Far East Ltd., Hong Kong	HKD	30 000	100%		●		
	SSM (Zhongshan) Ltd., Zhongshan	USD	600 000	100%	●	●	●	
Czech Republic	Rieter CZ s.r.o., Ústí nad Orlicí	CZK	316 378 000	100%	●	●	●	
	Novibra Boskovice s.r.o., Boskovice	CZK	40 000 000	100%	●	●	●	
France	Bräcker S.A.S, Wintzenheim	EUR	1 000 000	100%		●	●	
	Petit Spare Parts SAS, Aubenas	EUR	8 000	100%		●		
Germany	Rieter Vertriebs GmbH der Maschinenfabrik Rieter AG, Ingolstadt	EUR	15 645 406	100%		●		●
	Rieter Automatic Winder GmbH, Heinsberg	EUR	1 000 000	100%	●	●	●	
	Rieter Components Germany GmbH, Hammelburg	EUR	1 000 000	100%	●	●	●	●
	Spindelfabrik Suessen GmbH, Suessen	EUR	5 050 100	100%	●	●	●	
India	Rieter India Pvt. Ltd., Wing	INR	51 898 280	100%		●	●	
Italy	SSM Italy S.r.L., Galbiate	EUR	100 000	100%	●	●	●	
	Prosino S.r.L., Borgosesia	EUR	50 000	70%	●	●	●	
Netherlands	Graf Holland B.V., Enschede	EUR	113 500	100%		●	●	
Spain	Electro-Jet S.L., Gurb ¹	EUR	120 200	25%	●	●	●	●
Switzerland	Tefina Holding-Gesellschaft AG, Zug	CHF	5 000 000	100%				●
	Unikeller Sona AG, Winterthur	CHF	500 000	100%				●
	Rieter Ltd., Winterthur	CHF	8 500 000	100%	●	●		●
	Graf + Cie AG, Rapperswil	CHF	1 000 000	100%	●	●	●	●
	Bräcker AG, Pfäffikon	CHF	1 000 000	100%	●	●	●	●
	SSM Schärer Schweizer Mettler AG, Wädenswil	CHF	6 000 000	100%	●	●	●	●
Taiwan, China	Rieter Asia (Taiwan) Ltd., Taipeh	TWD	5 000 000	100%		●		
Türkiye	Rieter Textile Machinery Trading & Services Ltd., Istanbul	TRY	331 722 000	100%		●		
USA	Rieter America, LLC, Spartanburg	USD	1 249	100%		●		
	Graf Metallic of America, LLC, Spartanburg	USD	50 000	100%		●		
	Rieter North America, Inc., Spartanburg	USD	1 000	100%				●
Uzbekistan	Rieter Textilsystemen LLC, Tashkent	UZS ²	5 800	70%		●		

¹ Associated company.

² In UZS million.

Legend

● Research & development ● Sales / trading / services ● Production ● Management / financing

Material accounting policies

The consolidated financial statements comprise the financial statements of Rieter Holding Ltd. and its subsidiaries (or Group companies) at December 31, 2025. Subsidiaries are all entities over which Rieter has control. Control is achieved when Rieter is exposed to, or has rights to, variable returns from its involvement with the entity and has the ability to affect those returns through its power over the entity. Subsidiaries are fully consolidated from the date on which control is transferred to Rieter. They are deconsolidated from the date that control ceases.

Intercompany transactions and balances as well as unrealized gains on transactions between Group companies are eliminated. When necessary, adjustments are made to the financial statements of subsidiaries to bring their accounting policies in line with those of the Group.

6.3 Investments in associated companies

The table below summarizes the development of investments in associated companies:

CHF million	2024	2025
Investments in associated companies at January 1	18.8	14.3
Share in profit/loss	2.9	0.0
Dividends received	– 1.6	– 0.2
Change in scope of consolidation	– 5.9	–
Currency translation differences	0.1	– 0.2
Investments in associated companies at December 31	14.3	13.9

Rieter holds 25 percent of the share capital and the voting rights of Electro-Jet S.L. based in Gurb (Spain). Until October 31, 2024, investments in associated companies also included the investment of 49 percent in Prosino S.r.l. incorporated in Borgosesia (Italy). On November 1, 2024, Rieter increased its interest in voting rights in Prosino S.r.l. (Borgosesia, Italy) from 49 to 60 percent, changing from equity accounting to full consolidation. As a consequence of the change to full consolidation, the existing investment of 49 percent was revalued at a fair value of CHF 9.2 million, resulting in a gain of CHF 3.3 million. The revaluation gain on the existing investment is presented in the consolidated income statement in other income (see note 3.3). Aside from the revaluation gain, the effects of the associated companies on the consolidated financial statements were insignificant.

In 2025, Rieter purchased products from associated companies with a total value of CHF 4.5 million (2024: CHF 14.1 million). The respective open trade payable balances at December 31, 2025, were interest free and amounted to CHF 1.0 million (December 31, 2024: CHF 0.1 million). In addition, Rieter sold products to associated companies with a total value of CHF 0.0 million in 2025 (2024: CHF 0.1 million). At December 31, 2025 and 2024, Rieter had no open trade receivables out of these sales.

Rieter's total share in profit of individually immaterial associated companies resulted from continuing operations. The share in other comprehensive income was insignificant.

Material accounting policies

Associated companies are entities over which Rieter has significant influence, generally through a shareholding of between 20 and 50 percent of the voting rights. Investments in associates are accounted for using the equity method of accounting. Under the equity method, the investment is initially recognized at cost, and the carrying amount is increased or decreased to recognize Rieter's share in profit or loss of associated companies after the date of acquisition.

7 Employee remuneration

7.1 Personnel expenses

CHF million	2024	2025
Wages and salaries	– 224.6	– 190.9
Social security and other personnel expenses	– 55.6	– 46.0
Personnel expenses excluding restructuring	– 280.2	– 236.9
Personnel related restructuring costs	– 6.0	– 28.7
Personnel expenses	– 286.2	– 265.6

7.2 Employee benefit plans

Defined contribution plans

The expense for defined contribution plans amounted to CHF 3.6 million in 2025 (2024: CHF 3.9 million).

Defined benefit plans

Defined benefit plans in accordance with IAS 19 exist mainly in Switzerland and Germany.

In Switzerland, the Group contributes to several pension plans, all of which are funded. One of these is a collective fund that administrates the pension plans of Group companies and unrelated companies. Plan participants are insured against the financial consequences of old age, disability, and death. The amount of risk benefits provided by the plans in the event of disability or death depends on the insured salary of the employee. Life-long retirement benefits are calculated by multiplying the individual retirement savings capital at the date of retirement by the conversion rate defined and guaranteed in the plan's regulations.

The plans are administered by independent and legally autonomous foundations under government supervision. The pension plans' most senior governing body (board of trustees) comprises an equal number of employee and employer representatives.

All material risks (financial and actuarial risks) are borne by the foundations. These risks are monitored on an ongoing basis and addressed by the board of trustees. If a plan is underfunded, the board of trustees has to perform an overall assessment of the financial situation, identify the reasons for the deficit, and decide on appropriate measures to eliminate the shortfall.

Pursuant to the Swiss Federal Law on Occupational Retirement, Survivors', and Disability Pension Plans (BVG), the trustees of the foundations are responsible for the definition and the execution of the investment strategy. The investment strategy defined by the trustees aims at aligning the plan assets and liabilities in the medium and long term.

In Germany, the Group operates several pension plans, thereof three funded and six unfunded. German pension arrangements are governed by the German Occupational Pensions Act (BetrAVG). The employer is required by German law to increase pension payments every three years according to price inflation, as measured by the Consumer Price Index ("Verbraucherpreisindex – VPI") or according to comparable pay grades. In the case of unfunded pension plans, the Group pays the pensions of retired employees directly from its own financial resources. Funded pension plans are administered through a Contractual Trust Agreement (CTA), where the assets are outsourced to an independent entity (e.g. a trust), that has the sole purpose of financing, paying out and ensuring benefits. The transferred assets are completely segregated from the employer's assets to protect these assets against risk of employer insolvency. The employer is free to determine the scope and kind of assets that are

transferred to the trust and used to fund the pension liabilities. No minimum funding requirements or regular funding obligations apply to a CTA. Based on a special trust agreement between the employer and the trust, the trust acquires legal title in the transferred assets, while the economic ownership rests with the employer. Through creation of a CTA, the employer ensures additional insolvency protection for the beneficiaries.

The status of defined benefit plans was as follows:

December 31, 2025				
CHF million	Funded plans (Switzerland)	Funded plans (mainly Germany)	Unfunded plans (mainly Germany)	Total
Actuarial present value of defined benefit plan obligations (funded plans)	- 842.2	- 16.1	-	- 858.3
Fair value of defined benefit plan assets (funded plans)	1 366.0	10.9	-	1 376.9
Impact of asset ceiling	- 464.7	0.0	-	- 464.7
Overfunding (+)/Underfunding (-)	59.1	- 5.2	-	53.9
Actuarial present value of defined benefit plan obligations (unfunded plans)	-	-	- 19.5	- 19.5
Net defined benefit plan asset/liability recognized in the balance sheet	59.1	- 5.2	- 19.5	34.4
- thereof as defined benefit plan assets	59.1	0.2	-	59.3
- thereof as defined benefit plan liabilities	-	- 5.4	- 19.5	- 24.9

December 31, 2024				
CHF million	Funded plans (Switzerland)	Funded plans (other countries)	Unfunded plans (mainly Germany)	Total
Actuarial present value of defined benefit plan obligations (funded plans)	- 880.0	- 15.9	-	- 895.9
Fair value of defined benefit plan assets (funded plans)	1 316.6	11.5	-	1 328.1
Impact of asset ceiling	- 361.4	0.0	-	- 361.4
Overfunding (+)/Underfunding (-)	75.2	- 4.4	-	70.8
Actuarial present value of defined benefit plan obligations (unfunded plans)	-	-	- 21.5	- 21.5
Net defined benefit plan asset/liability recognized in the balance sheet	75.2	- 4.4	- 21.5	49.3
- thereof as defined benefit plan assets	75.2	-	-	75.2
- thereof as defined benefit plan liabilities	-	- 4.4	- 21.5	- 25.9

The defined benefit plan obligations changed as follows:

CHF million	2024	2025
Defined benefit plan obligations at January 1	885.9	917.4
Current service cost	8.3	8.0
Interest expenses	13.7	9.2
Employee contributions	6.3	5.4
Actuarial gains/losses (net)	62.9	6.3
Benefits paid	– 61.3	– 69.0
Past service cost	0.7	1.3
Currency translation differences	0.9	– 0.8
Defined benefit plan obligations at December 31	917.4	877.8

Past service costs are related to restructuring measures described in note 2.3. The weighted average duration of the defined benefit plan obligations is 11.0 years (2024: 11.5 years).

The fair value of defined benefit plan assets developed as follows:

CHF million	2024	2025
Fair value of defined benefit plan assets at January 1	1 294.3	1 328.1
Interest income	19.2	12.7
Return on defined benefit plan assets (excluding interest income)	64.1	96.2
Employer contributions	5.3	4.1
Employee contributions	6.3	5.4
Benefits paid	– 61.3	– 69.0
Currency translation differences	0.2	– 0.6
Fair value of defined benefit plan assets at December 31	1 328.1	1 376.9

The total result on plan assets was CHF 108.9 million in the year under review (2024: CHF 83.3 million). The Group expects employer contributions in the amount of CHF 8.0 million to its defined benefit plans in 2026.

The major categories of plan assets were as follows:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Cash and cash equivalents	40.0	36.7
Equity instruments	519.9	581.5
Debt instruments	295.5	279.3
Real estate	405.0	410.5
- thereof owner occupied	65.8	65.0
Other	67.7	68.9
Fair value of defined benefit plan assets	1 328.1	1 376.9

At the end of 2025, plan assets included no Rieter Holding Ltd. bonds (December 31, 2024: none). No Rieter shares were held at the end of 2025 and 2024. Cash equivalents (e.g. money market instruments), equity instruments and 53 percent of the debt instruments have a quoted market price on an active market. Real estate and other assets, which include private equity investments, do not usually have a quoted market price.

The impact of the asset ceiling developed as follows:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Asset ceiling at January 1	369.4	361.4
Included in the income statement	5.3	3.5
Included in other comprehensive income	– 13.3	99.8
Asset ceiling at December 31	361.4	464.7

Expenses recognized in the income statement for the defined benefit plans include:

CHF million	2024	2025
Current service cost	– 8.3	– 8.0
Net interest result	0.2	0.0
Past service cost	– 0.7	– 1.3
Expenses recognized in the income statement	– 8.8	– 9.3

Remeasurements of defined benefit plans recognized as other comprehensive income contain:

CHF million	2024	2025
Actuarial gains/losses arising from:		
- Changes in demographic assumptions	0.0	– 0.2
- Changes in financial assumptions	– 44.1	24.9
- Experience adjustments	– 18.8	– 31.0
Return on defined benefit plan assets (excluding interest income)	64.1	96.2
Impact of changes in asset ceiling	13.3	– 99.8
Remeasurements of defined benefit plans	14.5	– 9.9

Main actuarial assumptions used at year-end are:

Weighted average in %	December 31, 2024	December 31, 2025
Discount rate	1.1	1.4
Future wage growth	0.8	0.8
Future pension growth	0.1	0.1
Mortality assumptions:		
- Switzerland	BVG 2020G	BVG 2020G
- Germany	Heubeck 2018G	Heubeck 2018G

The global interest rate levels remain volatile. After a decrease in 2024, in particular long-term interest rates increased again in 2025 by 0.3 percentage points.

The measurement of the defined benefit plan obligations is particularly sensitive to changes in the discount rate and the assumptions regarding future pension growth. The table below shows the potential impact of a change of 0.5 percentage points in the discount rate and a change of 0.5 percentage points in the assumed future pension growth rate on the defined benefit plan obligations:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Increase in the discount rate by 0.5 percentage points	– 50.7	– 46.4
Decrease in the discount rate by 0.5 percentage points	56.2	51.5
Increase in the future pension growth rate by 0.5 percentage points ¹	44.1	40.7

¹ Reduction in the future pension growth rate by 0.5 percentage points was not considered in the sensitivity analysis as the respective rate was zero.

A change in the assumption of future wage growth rate by 0.5 percentage points would impact defined benefit plan obligations by less than 1 percent (same as 2024).

The sensitivity analysis above considers the change in one assumption while leaving the other assumptions unchanged. Interdependencies were not taken into account.

Significant accounting estimates and judgments

Defined benefit plans require actuarial calculations in order to determine defined benefit plan obligations. These calculations are based on assumptions such as discount rates, future trends in wages and pensions as well as the employee share in the costs of the future benefits. Statistical data such as mortality tables and staff turnover probability rates are also used to calculate defined benefit plan obligations. If these parameters change, actual future results can deviate from the actuarial calculations. Such deviations can have an effect on the defined benefit plan obligations.

Material accounting policies

Employee benefit plans are operated by certain subsidiaries, depending upon the level of coverage provided by government post-employment benefit facilities in the respective countries. Such employee benefit plans exist on the basis of both defined contributions and defined benefits.

Contributions to defined contribution plans are recognized as personnel expenses in the period in which they are incurred.

For defined benefit plans, the benefit plan obligation is determined using the projected unit credit method, with valuations being carried out by independent actuaries, usually at the end of each year. The present value of the defined benefit plan obligation less the fair value of the defined benefit plan assets is recognized in the balance sheet as a liability. When the calculation results in a potential asset, the respective defined benefit plan asset recognized is limited to the present value of the economic benefits available in the form of reductions of future contributions to the plan (asset ceiling). Remeasurements of the net defined benefit plan assets and liabilities, which comprise actuarial gains and losses, the return on defined benefit plan assets (excluding interest), and the effect of the asset ceiling, are recognized immediately as other comprehensive income. Contributions by employees are recognized as a reduction of service cost in the period in which the related service is rendered.

Net interest on the net defined benefit plan assets and liabilities is determined by applying the discount rate used to measure the defined benefit plan obligation at the beginning of the year. Service cost and net interest are recognized as personnel expenses.

7.3 Share-based compensation

The members of the Board of Directors can choose whether to receive all or part of their remuneration in Rieter shares. In the context of their remuneration for 2025, two members of the Board of Directors received in total 62 345 shares on January 19, 2026. The cost of CHF 0.3 million was charged to the consolidated income statement 2025. On January 17, 2025, four members of the Board of Directors received in total 5 868 shares in connection with their remuneration for 2024. The market value of the shares granted was CHF 0.5 million and was charged to the consolidated income statement 2024. The shares are taken from treasury shares of Rieter Holding Ltd. and cannot be sold for three years.

In the context of the variable remuneration for 2025, the members of the Group Executive Committee will not receive any Rieter shares as the pre-condition for variable remuneration has not been fulfilled. In the context of the variable remuneration for 2024, the members of the Group Executive Committee received 14 913 shares with a market value of CHF 1.3 million on April 1, 2025. The respective cost of CHF 1.3 million was charged to the consolidated income statement 2024. These shares are taken from treasury shares of Rieter Holding Ltd. and cannot be sold for three years.

Rieter operates an incentive plan for the members of the senior management (excluding the members of the Group Executive Committee). In January 2024, it was decided that a defined percentage of the existing short-term incentive will be settled by transferring it to the new incentive plan. In the context of the incentive plan for 2025, the participants in the long-term incentive plan will not receive any shares since the pre-condition for variable compensation has not been fulfilled. In the context of the long-term incentive plan for 2024, the participants received Rieter shares with a market value of CHF 2.1 million in April 2025. The respective cost of CHF 2.1 million was charged to the consolidated income statement 2024. The shares are taken from treasury shares of Rieter Holding Ltd. and cannot be sold for three years.

The previous long-term incentive plan, granting the participants rights to receive a certain number of Rieter shares free of charge or to receive cash compensation in the amount of the same number of shares at the market price after three years, expired on May 4, 2025.

The movement of the outstanding rights was as follows:

Number of rights	2024	2025
Outstanding rights at January 1	5 172	4 257
Granted	–	–
Exercised/paid-out	–	– 3 859
Expired	– 915	– 398
Outstanding rights at December 31 (non-exercisable)	4 257	0

In 2025, the expiration of the long-term incentive plan resulted in an income in the amount of CHF 0.1 million affecting the income statement (2024: CHF 0.1 million). There was no liability recognized in the balance sheet at December 31, 2025 (December 31, 2024: CHF 0.4 million).

Material accounting policies

Rieter uses share-based awards in the context of the compensation of the members of the Board of Directors, the Group Executive Committee, and senior management. The plans are equity settled share based payment awards.

Share-based payments are measured at fair value at the grant date and recognized in the consolidated income statement over the vesting period. For share-based payments that are settled with equity instruments, a corresponding increase in equity is recognized.

8 Other disclosures

8.1 Income taxes

CHF million	2024	2025
Current income taxes	- 7.8	- 6.5
Deferred income taxes	1.7	6.7
Income taxes	- 6.1	0.2

The following deferred income tax effects were recognized in other comprehensive income:

CHF million	2024	2025
Income taxes on remeasurement of defined benefit plans	- 2.9	1.9
Income taxes on cash flow hedges	- 1.3	0.1
Income taxes recognized in other comprehensive income	- 4.2	2.0

The reconciliation of expected and actual income taxes is as follows:

CHF million	2024	2025
Expected income taxes on (loss) / profit before taxes of CHF -63.6 million (2024: CHF 16.5 million) at an average rate of 28.3% (2024: 20.1%)	- 3.3	18.0
Impact of non-deductible expenses	- 1.0	- 1.5
Impact of income/expenses taxed at different rates	3.9	- 2.9
Impact of non-taxable income	0.3	1.0
Impact of losses and loss carry-forwards	- 7.4	- 12.8
Impact of changes in tax rates and tax legislation	- 0.2	0.0
Tax effects from previous periods	2.0	0.2
Withholding taxes on payments from subsidiaries	- 0.4	- 1.7
Other effects	0.0	- 0.1
Income taxes	- 6.1	0.2

The expected weighted average tax rate increased by 8.2 percentage points compared to the prior year. The increase was mainly driven by changes in the profitability of certain Group companies.

Deferred income taxes

The following table summarizes the movement in the net deferred income tax positions:

CHF million	2024	2025
Deferred income tax assets, net at January 1	8.9	6.1
Deferred income taxes recognized in the income statement	1.7	6.7
Deferred income taxes recognized as other comprehensive income	– 4.2	2.0
Acquisitions ¹	– 0.6	–
Currency translation differences	0.3	– 2.1
Deferred income tax assets, net at December 31	6.1	12.7

¹ See note 2.1.

Deferred income tax assets and liabilities result from the following balance sheet items:

CHF million	Deferred income tax assets December 31, 2024	Deferred income tax liabilities December 31, 2024	Deferred income tax assets December 31, 2025	Deferred income tax liabilities December 31, 2025
Property, plant, and equipment excluding right-of-use assets	5.8	– 7.6	7.5	– 6.7
Right-of-use assets	0.0	– 6.3	0.0	– 5.7
Intangible assets	13.6	– 24.7	22.0	– 36.7
Defined benefit plan assets	0.0	– 15.0	0.0	– 11.8
Inventories	8.3	– 1.8	8.7	– 2.5
Other assets	0.8	– 11.6	2.3	– 11.4
Derivative financial instruments	0.3	0.0	0.4	0.0
Lease liabilities	7.6	0.0	6.7	0.0
Provisions	2.5	– 0.2	2.8	0.0
Defined benefit plan liabilities	2.0	– 0.1	3.0	0.0
Other liabilities	10.6	– 4.6	11.5	– 6.2
Tax loss carry-forwards and tax credits	26.5	0.0	28.8	0.0
Total	78.0	– 71.9	93.7	– 81.0
Offsetting	– 32.0	32.0	– 49.3	49.3
Deferred income tax assets/liabilities	46.0	– 39.9	44.4	– 31.7

The utilization of deferred tax assets on unused tax losses and unused tax credits is dependent on future taxable profits in excess of the profits arising from the reversal of existing taxable temporary differences. Some of the subsidiaries that have recognized deferred tax assets in this category have also suffered losses in the current and/or preceding periods in the tax jurisdictions to which the deferred tax assets relate. Management analyzed estimated future taxable profits and considers it probable that future taxable profit will be available in the next five years against which these tax losses and tax credits can be recognized.

Deferred tax liabilities have not been recognized for withholding tax and other taxes that would be payable on the remittance of earnings of subsidiaries, where such amounts are currently regarded as permanently reinvested. The total unremitted earnings of the Group as of December 31, 2025 amounted to CHF 351.2 million (December 31, 2024: CHF 395.5 million).

The table below discloses tax loss carryforward by their year of expiry:

CHF million	Recognized 2024	Non- recognized 2024	Recognized 2025	Non- recognized 2025
Less than 3 years	2.3	0.0	27.3	9.4
In 3 to 7 years	37.4	0.0	16.6	0.0
Thereafter	50.9	96.8	54.3	128.2
Total at December 31	90.6	96.8	98.2	137.6

Significant unused tax losses, for which no deferred tax asset has been recognized, primarily concern countries with a tax rate between 15 and 31 percent (2024: 15 to 35 percent).

Significant accounting estimates and judgments

Assumptions in relation to income tax expenses also include interpretations of the tax regulations in countries where Rieter has business activities. The adequacy of these interpretations is assessed by tax authorities and competent courts, a process that can result in changes to income taxes at a later stage. In addition, whether a deferred income tax asset is recognized for tax losses carried forward, is based on management's estimate of the availability of future taxable profits to offset the respective losses carried forward.

Material accounting policies

The expected income tax charge is calculated and accrued on the basis of taxable income for the year under review at the applicable income tax rate for each jurisdiction adjusted by the use of accumulated tax losses.

Deferred income tax assets and liabilities on temporary differences arising between the carrying amounts reported as part of the Group's consolidated financial statements and the tax basis of assets and liabilities used for local tax purposes are calculated using the liability method. Deferred income tax assets and liabilities are determined using local tax rates that are fully or substantially enacted at the end of the reporting period and are expected to apply when the respective timing differences reverse. Deferred income tax assets and liabilities are offset to the extent that this is permitted by law. Changes in deferred income tax assets and liabilities are recognized as income tax expenses in the income statement unless they relate to items recognized directly in equity or other comprehensive income.

Deferred income tax liabilities on retained earnings of Group companies are recognized only in cases where a distribution of profits is planned. Therefore, no deferred income tax liabilities on retained earnings of Group companies are recognized if Rieter is able to control the timing of the reversal of the temporary difference and it is probable that retained earnings will not be distributed in the foreseeable future.

Deferred income tax assets are capitalized only to the extent that it is probable that sufficient future taxable income will be available to offset the respective temporary differences or tax losses in the foreseeable future.

Obligations in connection with uncertain tax balances are classified as income tax liabilities.

The Group is within the scope of the OECD Pillar Two model rules requiring that applicable multinational corporations pay a minimum effective corporation tax rate of 15 percent. Pillar Two rules have been enacted in many jurisdictions where Rieter operates. Switzerland introduced the "Swiss domestic minimum tax rule" starting from January 1, 2024. Effective from 2025, Switzerland has also introduced the Income Inclusion Rule (IIR). In 2025, these new rules have not resulted in a top-up tax to the Group. The Group has applied a temporary mandatory relief from deferred tax accounting for the impacts of the top-up tax and accounts for it as current tax when it is incurred.

8.2 Other non-current assets

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Financial assets	3.1	1.8
Long-term receivables from customers	1.8	–
Miscellaneous non-current assets	4.5	3.9
Other non-current assets	9.4	5.7

Long-term receivables from customers were mainly related to the acquisition of the automatic winding machine business in 2022.

8.3 Leases

Rieter leases offices, warehouses, equipment, and vehicles, complementing property, plant, and equipment owned by Group companies. Lease terms are negotiated on an individual basis and contain a wide range of different terms and conditions.

The total carrying amount of right-of-use assets as presented in note 4.4 can be allocated to the following asset classes:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Land and buildings	59.1	56.1
Vehicles and furniture	3.1	2.7
Right-of-use assets	62.2	58.8

Depreciation associated with right-of-use assets can be allocated to the following asset classes:

CHF million	2024	2025
Land and buildings	– 7.5	– 7.0
Vehicles and furniture	– 0.9	– 1.2
Depreciation associated with right-of-use assets	– 8.4	– 8.2

The following table summarizes other expenses charged to the income statement in relation to leases:

CHF million		2024	2025
Expenses associated with short-term leases	EBIT	– 3.0	– 3.1
Expenses associated with leases of low-value assets	EBIT	– 0.1	– 0.1
Interest expenses on lease liabilities	Financial result	– 2.1	– 1.8

Movements in the carrying amount of right-of-use assets are presented in note 4.4. Lease liabilities and the respective maturity analysis are included in notes 5.3 and 8.5.

Total cash outflows for leases amounted to CHF 13.6 million in 2025 (2024: CHF 12.9 million).

At December 31, 2025, future cash outflows in connection with lease arrangements that were committed, but have not commenced, amounted to CHF 0.1 million (December 31, 2024: CHF 0.7 million).

Leases as lessor

The Group leases out selected buildings, parts thereof and machines. All leases are classified as operating leases from a lessor perspective. In 2025, the Group recognized rental income of CHF 0.9 million (2024: CHF 0.8 million).

Material accounting policies

For contracts that are or contain a lease, a lease liability reflecting future lease payments and a right-of-use asset are recognized on the balance sheet.

Lease liabilities are measured at present value of the outstanding lease payments at the date of commencement. Lease payments are discounted using the interest rate implicit in the lease. If that rate cannot be determined, the lessee's incremental borrowing rate is used (interest rate payable to borrow the funds necessary to purchase an asset of similar value in a similar economic environment with similar terms and conditions). Lease payments include fixed payments, variable payments that are based on an index or a rate, and the exercise price of a purchase option if the lessee is reasonably certain to exercise that option. Options for extension of the lease term are included in the calculation of the lease liability if management is reasonably certain to execute that option. Lease payments are divided into a component reducing the lease liability and interest expense recognized in the financial result. Lease liabilities are included in either current or non-current financial debt, depending on their maturity date.

Right-of-use assets represent the underlying assets leased by Rieter. The respective assets are measured at cost, comprising the amount of the initial measurement of the lease liability, any lease payments made at or before the commencement date, initial direct costs, and restoration costs. Right-of-use assets are depreciated over the shorter of the assets' useful life and the lease term on a straight-line basis.

Payments associated with short-term leases and leases of low-value assets are recognized on a straight-line basis as expenses in the income statement. Short-term leases are leases with a non-cancelable lease term of twelve months or less. Low value assets comprise IT-equipment and small items of office furniture.

8.4 Financial instruments

The following tables summarize all financial instruments held at December 31, 2025, and 2024, grouped according to the categories defined in the material accounting policies. In addition, the tables provide information regarding the fair value hierarchy of IFRS 13. The carrying amounts of financial instruments measured at amortized cost approximate fair values due to their mainly short-term nature.

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Cash and banks	102.2	449.7
Time deposits with original maturities of up to three months	1.0	3.9
Time deposits with original maturities of more than three months	0.2	0.2
Trade receivables	106.4	101.5
Other current receivables	6.2	7.6
Long-term receivables from customers	1.8	0.0
Other non-current assets	1.7	1.0
Financial assets at amortized cost	219.5	563.9
Other financial assets ¹	1.3	1.3
Derivative financial instruments (positive fair values) ¹	3.5	1.1
Financial assets at fair value through profit and loss (mandatorily)	4.8	2.4
Marketable securities ²	0.1	0.0
Other financial assets ³	0.5	0.5
Financial assets at fair value through other comprehensive income	0.6	0.5
Financial assets	224.9	566.8

¹ Measured at fair values which are based on directly or indirectly observable input parameters (level 2).

² Measured at fair values which are based on quoted prices in active markets (level 1).

³ Measured at fair values which are based on unobservable inputs (level 3).

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Trade payables	102.4	100.6
Other current liabilities	67.0	69.7
Bank debt	92.5	34.1
Current lease liabilities	8.7	9.1
Other current financial debt	3.7	2.0
Fixed-rate bonds ¹	169.5	169.6
Non-current lease liabilities	53.3	49.6
Other non-current financial debt	6.0	5.1
Financial liabilities at amortized cost	503.1	439.8
Derivative financial instruments (negative fair values) ²	2.4	1.4
Financial liabilities at fair values through profit and loss (mandatorily)	2.4	1.4
Financial liabilities	505.5	441.2

¹ The fair value of the fixed-rate bonds as disclosed in note 5.3 is based on a quoted price in an active market (level 1).

² Measured at fair values which are based on directly or indirectly observable input parameters (level 2).

There were no transfers among the categories and the valuation techniques have been applied consistently.

Financial instruments measured at level 2 consist mainly of derivatives held for hedging purposes entered into with reputable financial institutions. The fair value of the derivative financial instruments is determined with the help of valuation techniques that use foreign exchange rates and interest rates as observable input parameters. At December 31, 2025, contract values of all outstanding forward exchange contracts amounted to CHF 263.6 million (December 31, 2024: CHF 377.4 million).

8.5 Financial risk management

Financial risk factors

As a result of its worldwide activities, Rieter is exposed to various financial risks, such as market risks (fluctuations in exchange rates and interest rates as well as other price risks), credit risks, and liquidity risks. Rieter's financial risk management aims to minimize the potential adverse impact of developments on the financial markets on the Group's financial position and to secure its financial stability. Respective measures include the use of derivative financial instruments in order to hedge certain risk exposures.

Rieter's financial risk management is essentially centralized in accordance with directives issued by the Board of Directors and the Group Executive Committee. Financial risks are identified centrally by the treasury department, evaluated, and hedged in close cooperation with the Group's operating units.

Foreign exchange risk

Foreign exchange risks arise from net investments in foreign Group companies (translation risk) and when future business transactions or assets and liabilities recognized on the balance sheet are denominated in a currency other than the functional currency of the respective group company (transaction risk). In order to hedge such transaction risks, subsidiaries use foreign currency contracts with corporate headquarters as counterparty, if permitted by legislation. The central treasury department manages these positions by entering into foreign currency spot, forward, and swap contracts with financial institutions.

Rieter's risk management policy is to minimize the effects of fluctuations in currency exchange rates on committed or highly probable transactions. For this purpose, the main objective is to minimize transaction risks arising from firm sales and purchase commitments in non-functional currencies of the respective group companies associated with large machinery and systems sales orders in order to secure the profit margin as negotiated at contract inception. In addition, the transaction risks for bulk business and other operating type transactions are hedged for significant group companies. Foreign currency gains and losses resulting from loans to/from Group companies, which form part of the net investment in a foreign operation, are recognized in other comprehensive income directly in equity until Rieter's control over the respective entity ceases. Other significant intercompany loans and loans from third parties are hedged and changes in the fair values of the respective derivative financial instruments are recognized in the income statement.

Hedge accounting is applied to significant firm sales and purchase commitments associated with machinery and systems sales orders to avoid a temporary distortion of the operating result due to fair value gains and losses resulting from derivative financial instruments. The hedge accounting policy is included in the other material accounting policies (see note 8.8). Rieter aims to achieve a hedge ratio of between 80 and 100 percent. The hedge ratio is defined as the nominal value of the foreign currency forward contract (hedging instrument) divided by the value of the unrecognized firm commitment (hedged transaction/item).

Hedged transactions may be subject to changes (e.g. changes in volumes and/or in the timing of committed transactions). Depending on the nature of the change, the hedging relationship may be adjusted by entering into additional foreign currency forward and/or swap contracts in order to ensure that the hedge ratio remains within the target range of 80 to 100 percent and/or that the timing of the hedging instrument continues to match the hedged transaction. Ineffectiveness may occur if the value of the hedged sale or purchase transaction decreases to a level below the nominal value of the hedging instrument.

Rieter is primarily exposed to foreign exchange risks versus the Chinese renminbi and the Euro. The table below shows the impact of a five percent change in the respective exchange rates against the Swiss franc on profit before taxes, based on the assumption that all other variables remained constant:

CHF million	Change	Impact 2024	Impact 2025
CNY/CHF	+ 5%	0.6	1.0
CNY/CHF	- 5%	- 0.6	- 1.0
EUR/CHF	+ 5%	6.7	0.6
EUR/CHF	- 5%	- 6.7	- 0.6

These impacts would mainly be due to foreign exchange gains/losses on cash and cash equivalents and accounts receivable/payable balances. The table only shows sensitivity in relation to risks arising from the revaluation of financial assets and liabilities in a currency other than the functional currency at year-end spot rates. Translation effects, which are recognized as other comprehensive income, are not taken into account.

Effects of hedge accounting

The tables below present the impact of derivative financial instruments designated as hedging instruments in a hedging relationship on the consolidated balance sheet at December 31, 2025, and 2024:

December 31, 2025	Carrying amount of the hedging instruments			Change in the fair value of the hedging instrument used as a basis for recognizing hedge ineffectiveness
	Derivative financial instruments (positive fair values)	Derivative financial instruments (negative fair values)	Nominal amount	
CHF million				
Foreign exchange risks				
Current foreign currency forward and swap contracts (maturity date within twelve months) ¹	0.4	0.3	103.7	0.0

¹ Fair values are recognized in other current receivables/liabilities.

December 31, 2024	Carrying amount of the hedging instruments			Change in the fair value of the hedging instrument used as a basis for recognizing hedge ineffectiveness
	Derivative financial instruments (positive fair values)	Derivative financial instruments (negative fair values)	Nominal amount	
CHF million				
Foreign exchange risks				
Current foreign currency forward and swap contracts (maturity date within twelve months) ¹	1.4	0.8	129.7	- 4.5

¹ Fair values are recognized in other current receivables/liabilities.

The change in value of the hedged transactions used as a basis for recognizing hedge ineffectiveness amounted to CHF 0.0 million in 2025 (2024: CHF -4.5 million).

The following hedging relationships affected the consolidated income statement and the consolidated statement of comprehensive income 2025 and 2024:

CHF million	2024	2025
Foreign exchange risks		
Hedging gains/losses recognized in other comprehensive income	6.3	- 0.3
Hedge ineffectiveness recognized in the income statement ¹	- 0.5	0.0
Hedged future transactions no longer expected to occur ¹	- 0.2	0.0
Amount reclassified from the hedge reserve into the income statement ¹	0.7	0.0

¹ Included in other income or other expenses in the consolidated income statement.

The following table provides a summary of the development of the hedge reserve in 2025 and 2024:

CHF million	2024	2025
Foreign exchange risks		
Hedge reserve at January 1	- 6.4	- 1.3
Hedging gains/losses recognized in other comprehensive income ¹	6.3	- 0.3
Hedge ineffectiveness recognized in the income statement ¹	- 0.5	0.0
Hedged future transactions no longer expected to occur ¹	- 0.2	0.0
Amount reclassified from the hedge reserve into the income statement ¹	0.7	0.0
Income taxes	- 1.2	0.1
Hedge reserve at December 31	- 1.3	- 1.5

¹ Included in cash flow hedges in the consolidated statement of comprehensive income.

The hedge reserve includes the spot and the forward element of the fair values of foreign currency forward and swap contracts not yet matured (effective portion) as well as realized gains/losses from foreign currency contracts, where the respective hedged transaction has not yet been accounted for (effective portion).

The following tables provide information about the nominal amounts, the maturity as well as average forward exchange rates of foreign currency forward and swap contracts designated as hedging instruments at December 31, 2025, and 2024:

December 31, 2025

	Period of maturity				Total	
	2026 long ¹	2026 short ²	2027 and later long ¹	2027 and later short ²	Total long ¹	Total short ²
Foreign exchange risks						
CNY exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	22.8	-	-	-	22.8	-
- Average forward foreign exchange rate (CNY 100/CHF)	11.13				11.13	
EUR exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	39.4	- 41.2	-	-	39.4	- 41.2
- Average forward foreign exchange rate (EUR/CHF)	0.92	0.92			0.92	0.92
USD exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	-	- 0.3	-	-	-	- 0.3
- Average forward foreign exchange rate (USD/ CHF)		0.80				0.80

¹ "long" is a position owned in a transaction.

² "short" is a position owed in a transaction.

December 31, 2024

	Period of maturity				Total	
	2025 long ¹	2025 short ²	2026 and later long ¹	2026 and later short ²	Total long ¹	Total short ²
Foreign exchange risks						
CNY exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	39.9	-	-	-	39.9	-
- Average forward foreign exchange rate (CNY 100/CHF)	12.06				12.06	
EUR exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	58.6	- 26.9	-	-	58.6	- 26.9
- Average forward foreign exchange rate (EUR/CHF)	0.94	0.93			0.94	0.93
USD exposure hedged by Group companies whose functional currency is CHF						
- Nominal amount (CHF million, long +/short -)	-	- 4.3	-	-	-	- 4.3
- Average forward foreign exchange rate (USD/ CHF)		0.84				0.84

¹ "long" is a position owned in a transaction.

² "short" is a position owed in a transaction.

Interest rate risk

With the exception of cash, time deposits, and long-term receivables from customers, Rieter held no material interest-bearing assets during 2025 and 2024, thus both income and cash flow from operations are largely unaffected by changes in market interest rates.

Interest rate risks can arise from interest-bearing financial debt. Financial debt with variable interest rates exposes the Group to interest-rate related cash flow risks, while fixed-rate financial liabilities may represent a fair value interest rate risk. However, Rieter measures financial liabilities at amortized cost and hence is not exposed to fair value risks.

Cash flow sensitivity analysis: A one percentage point increase in interest rates would have an impact on profit before taxes of CHF -0.7 million in 2025 (2024: CHF -1.0 million).

Price risk

Holding marketable financial assets exposes Rieter to a risk of price fluctuation. The Group's balance of marketable financial assets was not significant at the end of 2024 and 2025.

Credit risk

Rieter is exposed to credit risks if counterparties fail to make payments as they fall due. Credit risks arise mainly from financial assets held with financial institutions, such as cash and time deposits (see note 5.2), as well as from trade receivables (see note 4.1). Recovery of these receivables is monitored on a regular basis and respective credit risks are considered to be low. Credit risks related to the remaining financial assets are expected to be insignificant.

Financial institutions

Relationships with financial institutions are mainly entered into with counterparties that have an investment grade rating. In order to limit a concentration of risk, Rieter uses various banks that operate on an international scale and have a sound rating. The central treasury department monitors counterparty exposure (e.g. based on the rating of the respective financial institutions).

Trade receivables

Rieter aims to secure the credit risk exposure arising from larger individual customer receivables by means of advance payment, irrevocable letter of credit, bank guarantee, credit insurance, or other instruments. This is mainly relevant for the Division Machines & Systems as well as for larger sales orders in the other two divisions. For the remaining business, credit risk is limited due to the large number of customers with individually smaller open balances and the wide geographical spread of these customers. As a result, management is of the opinion that there is no concentration of credit risk. At December 31, 2025, no open unsecured receivable balance from individual customers exceeded 10 percent of total trade receivables (December 31, 2024: none).

For open receivable balances secured by accepted instruments, no loss allowance is recognized unless there are indications that the instrument securing the open balance may be subject to failure. For trade receivables that are not secured and not overdue by more than 90 days, expected credit losses are determined by using publicly available credit default probabilities for the textile industry per country. These default probabilities incorporate forward-looking information. If at this stage information indicating a higher collection risk for individual customers is available, individual allowances are recognized for the respective balances. The risk of a credit loss increases significantly for open trade receivable balances that are overdue for more than 90 days. Unless the open balance is negligible, an individual assessment is performed to estimate expected credit losses. Individual assessments incorporate forward-looking information such as macroeconomic forecasts and external credit ratings where available.

The following tables show the average expected loss rate for trade receivables per age category at December 31, 2025, and 2024:

December 31, 2025		No more than 90 days overdue	91 to 180 days overdue	181 days to one year overdue	More than 1 year overdue	
CHF million	Not due					Total
Expected loss rate	0.6%	1.2%	15.6%	17.5%	91.7%	4.2%
Trade receivables (gross)	68.6	25.5	3.2	6.3	2.4	106.0
Allowance for trade receivables	0.4	0.3	0.5	1.1	2.2	4.5

December 31, 2024		No more than 90 days overdue	91 to 180 days overdue	181 days to one year overdue	More than 1 year overdue	
CHF million	Not due					Total
Expected loss rate	0.6%	1.6%	23.8%	60.0%	95.0%	3.4%
Trade receivables (gross)	86.7	18.4	2.1	1.0	2.0	110.2
Allowance for trade receivables	0.5	0.3	0.5	0.6	1.9	3.8

The following table summarizes the movement in the allowance for trade receivables in 2025 and 2024:

CHF million	2024	2025
Allowance for trade receivables at January 1	- 3.4	- 3.8
Acquisitions ¹	- 0.1	0.0
Changes to expected credit losses on trade receivables	- 2.0	- 0.9
Write-off of trade receivables/reversal of unused amount	1.7	0.1
Currency translation differences	0.0	0.1
Allowance for trade receivables at December 31	- 3.8	- 4.5

¹ See note 2.1.

Trade receivables are written off when there is no reasonable expectation of recovery.

The following table provides a summary of the credit risk exposure at December 31, 2025, and 2024:

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Trade receivables	110.2	106.0
Comprising:		
- Trade receivables secured by letters of credit or similar instruments	45.5	42.7
- Trade receivables unsecured	64.7	63.3
Allowance for trade receivables	- 3.8	- 4.5
Trade receivables	106.4	101.5

Customers provide letters of credit from local and international banks as security. Rieter monitors credit risks related to the respective banks (e.g. by using official ratings). Where the ratings are unsatisfactory, management may seek additional security. At December 31, 2025, and 2024, no loss allowances were recorded for secured trade receivables.

Liquidity risk

Rieter's liquidity risk management includes holding adequate reserves of liquid funds and time deposits, the option of financing via an appropriate level of committed and uncommitted credit lines, and the ability to place issues on the capital market. In light of the dynamic nature of the business environment in which Rieter operates, the goal is to ensure financial stability and retain the necessary flexibility by financing operations with adequate free cash flow and maintaining unutilized credit lines. For this purpose, Rieter transferred the bilaterally committed credit facilities negotiated with several banks into a Revolving Credit Facility (RCF) with a maturity on October 30, 2026. The total amount of CHF 250 million of the RCF has not been utilized at December 31, 2025.

In connection with the planned acquisition of Barmag (see note 2.1), Rieter has entered into two bridge loan agreements to secure towards the seller the purchase price of Barmag. The two facilities have not been drawn. The bridge to equity loan in the amount of CHF 477.4 million was cancelled after the successful issuance of new shares (see note 5.4). The bridge to debt facility in the amount of CHF 375.0 million was cancelled in December 2025. The costs related to these facilities has been recorded in financial expenses.

Supplier finance agreements

The Group operates several supplier finance arrangements. These arrangements either provide Rieter's suppliers with early payment terms compared with the related invoice payment due date, or they provide Rieter with extended payment terms compared with the related invoice payment due date. The supplier finance arrangements are perpetual with no fixed expiration date. They carry a liquidity risk related to concentration on a small number of counterparties.

Carrying amount of liabilities under supplier finance arrangements

CHF million	2024	2025
Carrying amount of liabilities under supplier finance agreement	–	6.5
- Thereof reported under trade payables	–	0.0
- Thereof reported under other current liabilities	–	6.5
Of which suppliers have received payment from the arrangement provider	–	6.5

Average payment due dates

Days after invoice date	2024	2025
Liabilities under supplier finance arrangement	–	40.1
Comparable trade payables that are not part of the supplier finance arrangement	–	60.8

The following tables show the contractual maturities of the Group's financial liabilities (including interest) at December 31, 2025, and 2024:

December 31, 2025	Carrying amount	Contractual cash flows			
CHF million		Within 1 year	In 1 to 5 years	In 5 or more years	Total cash flows
Non-derivatives					
Trade payables	100.6	100.6	0.0	0.0	100.6
Other current liabilities	69.7	69.7	0.0	0.0	69.7
Fixed-rate bonds	169.6	3.9	178.8	0.0	182.7
Bank debt	34.1	34.1	0.0	0.0	34.1
Lease liabilities	58.7	10.9	36.2	29.6	76.7
Other financial debt	7.1	2.0	5.1	0.0	7.1
Total non-derivatives	439.8	221.2	220.1	29.6	470.9
Derivatives					
Foreign currency forward and swap contracts	1.4	0.2	0.0	0.0	0.2
- Thereof outflows		54.6	0.0	0.0	54.6
- Thereof inflows		– 54.4	0.0	0.0	– 54.4
Total derivatives	1.4	0.2	0.0	0.0	0.2
Total	441.2	221.4	220.1	29.6	471.1

December 31, 2024	Carrying amount	Contractual cash flows			
CHF million		Within 1 year	In 1 to 5 years	In 5 or more years	Total cash flows
Non-derivatives					
Trade payables	102.4	102.4	0.0	0.0	102.4
Other current liabilities	67.0	67.0	0.0	0.0	67.0
Fixed-rate bonds	169.5	3.9	186.5	0.0	190.4
Bank debt	92.5	92.5	0.0	0.0	92.5
Lease liabilities	62.0	10.8	36.0	36.2	83.0
Other financial debt	9.7	3.7	6.0	0.0	9.7
Total non-derivatives	503.1	280.3	228.5	36.2	545.0
Derivatives					
Foreign currency forward and swap contracts	2.4	2.4	0.0	0.0	2.4
- Thereof outflows		22.4	0.0	0.0	22.4
- Thereof inflows		– 20.0	0.0	0.0	– 20.0
Total derivatives	2.4	2.4	0.0	0.0	2.4
Total	505.5	282.7	228.5	36.2	547.4

Capital management

The capital managed by the Group is equal to the consolidated equity. Rieter's objectives in terms of capital management are to safeguard the Group's financial stability, its financial independence, and its ability to continue as a going concern in order to generate returns for shareholders and respective benefits for other stakeholders. In addition, capital management aims to maintain an optimal capital structure. The equity ratio is 53 percent at December 31, 2025 (December 31, 2024: 34 percent). As an industrial group, Rieter strives to have a strong balance sheet with an equity ratio of at least 35 percent.

In order to maintain or change the capital structure, the Group may – as the need arises – adjust dividend payments to shareholders, return capital to shareholders, issue new shares, or dispose of assets in order to reduce debt.

In connection with existing, but unutilized committed credit facilities, Rieter is subject to externally imposed requirements (financial covenants) defining minimum equity and maximum gearing. Rieter complies with these requirements and this compliance is monitored on a continuous basis.

8.6 Related parties

Related parties include associated companies, members of the Board of Directors and the Group Executive Committee, employee benefit plans (foundations) as well as companies controlled by significant shareholders. Transactions with related parties are generally conducted at arms' length.

Total compensation of the Board of Directors and the Group Executive Committee consisted of:

CHF million	2024	2025
Cash compensation	4.6	3.5
Employee benefit contributions and social security	0.9	0.8
Share-based compensation	1.8	0.2
Total	7.3	4.5

Refer to the [remuneration report](#) of Rieter Holding Ltd. in accordance with Swiss law.

On May 27, 2025, Rieter sold land and buildings no longer needed for operations in Winterthur to Töss Campus AG, an entity controlled by foundations related to Rieter. The transaction was conducted at market value (see note [2.2](#)). Töss Campus AG has also provided Rieter Ltd. (Winterthur, Switzerland) with the leasing rights to the Campus. The conditions of this contract have been agreed at arm's length. In total, the mentioned transaction with the related party amounts to CHF 4.1 million (2024: 4.1 million) in annual lease payments. In 2025, outstanding receivables and payables were not material. With the exception of transactions involving associated companies (see note [6.3](#)), remuneration to the Board of Directors and Group Executive Committee, and standard contributions to employee benefit plans (see note [7.2](#)), no additional related party transactions are subject to disclosure.

8.7 Changes in material accounting policies

The following new or amended standards and interpretations became effective in 2025:

New or amended standards and interpretations

Lack of Exchangeability (Amendments to IAS 21)¹

¹ The application of this new or amended provisions had no significant impact on the consolidated financial statements 2025 and the comparative period.

The new or amended standards and interpretations listed below have been issued by the International Accounting Standards Board (IASB), but are not yet effective:

New or amended standards and interpretations	Effective date	Planned application by Rieter
Amendments to the Classification and Measurement of Financial Instruments—Amendments to IFRS 9 and IFRS 7 ¹	January 1, 2026	Financial year 2026
Contracts Referencing Nature-dependent Electricity—Amendments to IFRS 9 and IFRS 7 ¹	January 1, 2026	Financial year 2026
Annual Improvements to IFRS Accounting Standards—Volume 11 ¹	January 1, 2026	Financial year 2026
IFRS 19 Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures ¹	January 1, 2027	Financial year 2027
IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements	January 1, 2027	Financial year 2027

¹ No impact or no significant impact is expected on the consolidated financial statements.

IFRS 18 will replace IAS 1 and is applicable for the first time for the financial year 2027 with mandatory retrospective implementation. The new standard introduces the following new key requirements:

- Entities are required to classify all income and expenses into five categories in the income statement, namely the operating, investing, financing, discontinued operations and income tax categories. Entities are also required to present a newly defined operating profit subtotal. Entities' net profit will not change.
- Management defined performance measures (MPMs) are disclosed in a single note in the financial statements.
- Enhanced guidance is provided on how to group information in the financial statements.

In addition, all entities are required to use the operating profit subtotal as the starting point for the consolidated cash flow statements when presenting cash flows under the indirect method.

Rieter is still in the process of assessing the impact of the new accounting standard, particularly with respect to the structure of the Group's income statement, the cash flow statement and the additional disclosures required for MPMs. Rieter is also assessing the impact on how information is grouped in the consolidated financial statements, including for items currently labelled as "other".

8.8 Other material accounting policies

This section includes material accounting policies that are of a general nature or apply to items contained in more than one of the notes.

Foreign currency translation

Items included in the financial statements of each Group company are recognized using the currency of the primary economic environment in which the company operates (functional currency).

Transactions in foreign currencies are translated into the functional currency by applying the exchange rates prevailing on the date of the transaction. Foreign exchange gains and losses resulting from the settlement of such transactions and from the translation of monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies at closing exchange rates are recognized in the income statement.

For consolidation purposes, items in the balance sheet of foreign Group companies are translated into Swiss francs at closing exchange rates, while income statement items are translated at average rates for the respective period. The resulting currency translation differences are recognized in other comprehensive income. In the event of an entity's deconsolidation, currency translation differences are reclassified to the income statement as part of the gain or loss on the entity's divestment or liquidation.

The following foreign exchange rates of importance for Rieter were used in the preparation of the consolidated financial statements as well as for the financial statements of Group companies:

Country/region	Currency (unit)	Average annual CHF rates		Year-end CHF rates	
		2024	2025	2024	2025
China	CNY 100	12.24	11.56	12.40	11.31
Czech Republic	CZK 100	3.79	3.79	3.74	3.85
Euro countries	EUR 1	0.95	0.94	0.94	0.93
India	INR 100	1.05	0.95	1.06	0.88
USA	USD 1	0.88	0.83	0.91	0.79

Hyperinflation accounting

Since 2022, the Turkish economy experienced inflation of over 100 inflation points in the last 36 months, based on consumer price indexes (CPI). As a result, the Turkish economy is considered to be hyperinflationary in accordance with IAS 29 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies. This standard requires financial statements prepared in the currency of a hyperinflationary economy to be stated in terms of the measuring unit current at the reporting date. In 2025 and the previous year, the financial statements of the Turkish subsidiary were restated accordingly before being translated and included in the consolidated financial statements. The respective restatement impact is recorded in other comprehensive income.

Impairment of non-financial assets

Assets that are subject to regular depreciation or amortization are tested for impairment whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount may no longer be recoverable. Goodwill is tested for impairment at least annually. An impairment loss is recognized for the amount by which the asset's carrying amount exceeds its recoverable amount. The recoverable amount of an asset or a cash-generating unit is the higher of its fair value less costs of disposal and its value in use. Non-financial assets that have suffered an impairment loss in the past are reviewed for possible reversal of the respective loss at each reporting date. Impairment losses related to goodwill are not reversed in subsequent periods.

Financial assets

Rieter classifies its financial assets as “at amortized cost”, “at fair value through profit or loss” or “at fair value through other comprehensive income (OCI)”.

At initial recognition, financial assets are measured at fair value plus transaction costs that are directly attributable to the acquisition of the asset, except for financial assets held at fair value through profit or loss where transaction costs are expensed immediately to the income statement.

Debt instruments

The classification of debt instruments (e.g. receivables or loans) depends on the company’s business model for managing the respective asset and the cash flow characteristics of the asset. There are three measurement categories for the classification of debt instruments.

Debt instruments held for collection of contractual cash flows, where those cash flows represent solely repayments of principal amount and interest on the principal amount, are measured “at amortized cost”. Gains or losses on a debt instrument subsequently measured at amortized cost are recognized in the income statement when the asset is sold or impaired. Interest income is included in the income statement using the effective interest rate method.

Rieter held no debt instruments classified as “at fair value through profit or loss” or as “at fair value through other comprehensive income (OCI)” at December 31, 2025, and 2024.

Credit risks related to debt instruments at amortized cost held by Rieter at December 31, 2025, and 2024, are considered to be low. Therefore, Rieter determines the impairment allowance as the credit losses expected in the next twelve months. If the credit risk were to increase and no longer be regarded as low risk, lifetime expected credit losses would have to be recognized. For trade receivables a separate approach is applied for measuring impairment (see note [4.1](#) and [8.5](#)).

Debt instruments are included in current assets, except for maturity dates more than twelve months after the balance sheet date. In that case, they are presented as non-current assets.

Equity instruments

A minor balance of equity instruments was designated as “at fair value through other comprehensive income (OCI)” at the acquisition date. Apart from that, Rieter held no financial assets at December 31, 2025, and 2024, that complied with the criteria for equity instruments.

Other financial instruments

Holdings in investment funds (equity or debt funds) cannot usually be treated as either equity or debt instruments for classification purposes. Rieter’s holdings in investment funds are classified as “financial assets at fair value through profit or loss”, and changes in fair values as well as profit distributions are included in the income statement. Holdings in investment funds are presented as current assets if they are either held for trading purposes or are likely to be sold within twelve months after the balance sheet date.

Derivative financial instruments and hedge accounting

Rieter concludes foreign currency contracts in order to hedge foreign currency risks. Hedge accounting is applied to selected transactions.

Derivative financial instruments – without hedge accounting

Derivative financial instruments are initially recognized at fair value on the date a derivative contract is concluded and are subsequently remeasured to the respective fair value at each reporting date. The resulting gains and losses

are recognized immediately as other income/expenses or financial income/expenses depending on the nature of the underlying transaction.

The respective positive and negative fair values are recognized in the balance sheet as derivative financial instruments in other current receivables or other current liabilities if their maturity date is within twelve months after balance sheet date, and otherwise in other non-current assets or other non-current liabilities.

Derivative financial instruments – with hedge accounting

Rieter designates selected foreign currency forward and swap contracts as hedges for firm sale and purchase commitments in non-functional currencies of the respective Group companies with the aim of securing the profit margin against fluctuations in foreign exchange rates. At inception of the hedged transaction, the hedge relationship between the unrecognized firm commitment (hedged transaction/item) and the foreign currency forward or swap contract (hedging instrument) is documented.

Rieter designates the hedged risk as changes in the forward rate. Changes in the full fair value of the forward or swap contracts are deferred and recognized in other comprehensive income (hedge reserve) until the hedged transaction has been accounted for in the consolidated income statement.

Once the hedged transaction is accounted for in the financial statements, the fair value is reclassified from the hedge reserve to the income statement (other income/expenses). Any ineffective portion of the fair value of the hedging instrument is recognized immediately in the income statement. If the hedged transaction is no longer expected to occur, the fair value of the respective hedging instrument is immediately reclassified to the income statement.

8.9 Events after balance sheet date

On May 5, 2025, Rieter Holding Ltd. (Winterthur, Switzerland) signed a definitive agreement to acquire Barmag from OC Oerlikon. The acquisition was closed on February 2, 2026.

With this acquisition, Rieter strengthens and expands its technology position in the textile industry and positions itself in the growing market for man-made fibers. The transaction is fully in line with Rieter's strategy and follows previous acquisitions, where Rieter complemented its portfolio in short-staple fiber machinery and expanded its footprint in components and machinery for man-made fiber production. The combined platform allows leverage of recovery of global filament and short-staple fiber spinning markets and reduces cyclicity due to diversification of end-markets. The acquisition enhances Rieter's position in the important Asia-Pacific region and provides access to Barmag's filament expertise, which will help to further scale Rieter's capabilities and improve digitization solutions and product sustainability.

Goodwill of CHF 482.6 million is attributable to the acquired workforce, synergies and the complementary nature of the acquired business to the Rieter strategy. Goodwill is not deductible for tax purposes.

Details of the consideration transferred are:

CHF million	
Cash	715.9
Contingent consideration	48.7
Total	764.6

The contingent consideration consists of two independent components; an earn-out consideration and a tax loss utilization compensation. If the average EBITDA of Barmag for the financial years 2025 – 2027 exceeds CHF 118.0 million, the earn-out compensation amounts to CHF 100.0 million, an average EBITDA of Barmag of CHF 100.0 million corresponds to an earn-out consideration of CHF 50.0 million. For an average EBITDA between CHF 100.0 million and CHF 118.0 million the respective earn-out consideration is interpolated. In case the 2025 – 2027 average EBITDA of Barmag is below CHF 100.0 million and the Barmag EBITDA for the year 2028 exceeds CHF 145.0 million, the 2027 EBITDA will be replaced by the 2028 EBITDA for the purpose of the average EBITDA calculation. In such a case, the earn out consideration would be limited to CHF 50.0 million. The fair value of the earn-out consideration was determined by applying a Monte Carlo simulation on the underlying business plan. It will be classified as financial liability.

The tax loss utilization compensation is contingent on the utilization of pre-existing tax losses against future taxable income in taxable periods until 2029. The respective tax losses amount to CHF 36.8 million. The fair value of the tax loss utilization contingent consideration has been determined by discounting the expected utilization of the tax loss carry forwards to their present value. It will be classified as a financial liability.

At the time of the acquisition, Rieter had trade receivables in the amount of CHF 0.5 million outstanding towards Barmag entities.

The provisionally determined fair values of the assets and liabilities of Barmag as at the date of the acquisition are as follows:

CHF million

Cash and cash equivalents	201.5
Marketable securities and time deposits	4.7
Trade receivables	47.2
Other current receivables	33.1
Current income tax receivables	6.5
Inventories	114.8
Contract assets	18.7
Property, plant, and equipment	174.4
Intangible assets: Customer relationships	219.6
Intangible assets: Technology	138.2
Intangible assets: Brand	105.3
Other intangible assets	0.5
Investments in associated companies	12.7
Deferred income tax assets	111.5
Other non-current assets	7.4
Assets	1 196.1
Current financial debt	206.3
Trade payables	161.7
Other current liabilities	79.4
Contract liabilities	137.6
Current income tax liabilities	3.0
Current provisions	29.6
Non-current financial debt	37.4
Defined benefit plan liabilities	109.6
Deferred income tax liabilities	137.0
Non-current provisions	2.5
Liabilities	904.1
Consideration paid in cash	715.9
Contingent consideration	48.7
Non-controlling interest	10.0
Fair value of net identifiable assets acquired	- 292.0
Goodwill	482.6

The acquisition related transaction costs amounted to CHF 16.4 million, thereof CHF 8.6 million recorded in other expenses and CHF 7.8 million in financial expenses in the consolidated income statement 2025.

The fair value of the acquired trade receivables amounted to CHF 47.2 million. The gross contractual amount of invoiced trade receivables was CHF 50.4 million, with a respective allowance of CHF 3.2 million recognized at the acquisition date.

The non-controlling interest will be recognized at their proportionate share of the acquired net identifiable assets of the respective subsidiary of the Barmag Group.

At the time when the financial statements were authorized for issue, the Group had not yet completed the accounting for the acquisition of Barmag. In particular, the fair values of the assets and liabilities disclosed above

have only been determined provisionally, since the independent valuations have not been finalized. It is also not yet possible to provide detailed information about each class of acquired receivables and any contingent liabilities of the acquired entity.

The consolidated financial statements were approved for publication by the Board of Directors on February 25, 2026. Furthermore, the consolidated financial statements are subject to approval at the Annual General Meeting.



Statutory auditor's report

To the General Meeting of Rieter Holding Ltd., Winterthur

Report on the audit of the consolidated financial statements

Opinion

We have audited the consolidated financial statements of Rieter Holding Ltd. and its subsidiaries (the Group), which comprise the [consolidated balance sheet](#) as at 31 December 2025, the [consolidated income statement](#), [statement of comprehensive income](#), the [consolidated statement of changes in equity](#) and the [consolidated cash flow statement](#) for the year then ended, and [notes to the consolidated financial statements](#), including material accounting policy information.

In our opinion, the consolidated financial statements (page 130 to page 191) give a true and fair view of the consolidated financial position of the Group as at 31 December 2025, and of its consolidated financial performance and its consolidated cash flows for the year then ended in accordance with IFRS Accounting Standards and comply with Swiss law.

Basis for opinion

We conducted our audit in accordance with Swiss law, International Standards on Auditing (ISA) and Swiss Standards on Auditing (SA-CH). Our responsibilities under those provisions and standards are further described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements" section of our report. We are independent of the Group in accordance with the provisions of Swiss law and the requirements of the Swiss audit profession that are relevant to audits of the financial statements of public interest entities, as well as those of the International Ethics Standards Board for Accountants' International Code of Ethics for Professional Accountants (including International Independence Standards) (IESBA Code), as applicable to audits of financial statements of public interest entities. We have also fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Key audit matters



VALUATION OF GOODWILL



REVENUE RECOGNITION

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the consolidated financial statements of the current period. These matters were addressed in the context of our audit of the consolidated financial statements as a whole, and in forming our opinion thereon, and we do not provide separate opinion on these matters.



VALUATION OF GOODWILL

Key audit matter

As at December 31, 2025, the consolidated financial statements included goodwill amounting to CHF 189.0 million (2024: CHF 192 million).

Goodwill has to be assessed for impairment by management at least on a yearly basis by determining the value in use, which is then compared to the carrying amount.

As part of the goodwill impairment testing the discounted cash flow (DCF) method is applied. This method requires the use of a number of key assumptions and estimates by management, including assumptions regarding expected future cash flows, long-term growth rates and applicable discount rates.

In relation to total assets and net assets as per December 31, 2025, goodwill is of material importance. There is a risk of impairment of the Group's significant goodwill balance due to weak global demand, uncertainty related to the world-wide supply chain and related forecasts.

Our response

For selected cash-generating units (CGUs), identified based on quantitative and qualitative factors, our audit procedures included, amongst others, the following:

- Evaluating the methodical and mathematical accuracy of the model used for the impairment tests, the appropriateness of the assumptions used, and the methodology used by management to prepare its cash flow forecasts. We used our own valuation specialists to support our procedures;
- Assessing the reasonableness of the plans and forecasts by back-testing historical forecasts to actual results;
- Comparing business plan data against the latest board-approved plans and management approved forecasts;
- Challenging the robustness of the key assumptions used to determine the recoverable amount, forecasted cash flows, long-term growth rates and the discount rates based on our understanding of the commercial prospects of the related CGUs and by comparing them with publicly available data;
- Conducting sensitivity analysis, taking into account the historical forecasting accuracy of the Group; and
- Recalculating the difference between the carrying value and the recoverable amount to assess the headroom.

We also considered the appropriateness of disclosures in relation to impairment sensitivities in the financial statements.

For further information on valuation of goodwill refer to the following:

- Note 4.6 to the consolidated financial statements



REVENUE RECOGNITION

Key audit matter

Total consolidated sales for the financial year amounted to CHF 685.1 million (2024: CHF 859.1 million). Sales are a key performance indicator for Rieter's performance and are therefore in the focus of internal and external stakeholders.

Sales comprise the sales of machines and systems as well as sales from services. In line with IFRS 15, Rieter recognizes sales of machines and systems when a performance obligation is satisfied by transferring control of the goods to the customer. Service sales are recognized over time in accordance with the progress to completion of the performance obligation.

Due to the high volume of transactions close to year end and the value of individual transactions, there is a risk that sales are not recognized in the correct accounting period (cut-off).

For further information on revenue recognition refer to the following:

- Note 3.1 to the consolidated financial statements
- Note 3.2 to the consolidated financial statements

Other information

The Board of Directors is responsible for the other information. The other information comprises the information included in the annual report, but does not include the consolidated financial statements, the stand-alone financial statements of Rieter Holding Ltd., the compensation report and our auditor's reports thereon.

Our opinion on the consolidated financial statements does not cover the other information and we do not express any form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit of the consolidated financial statements, our responsibility is to read the other information and, in doing so, consider whether the other information is materially inconsistent with the consolidated financial statements or our knowledge obtained in the audit or otherwise appears to be materially misstated.

If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement of this other information, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.

Our response

Our audit procedures included, amongst others, the following:

- Inquiring with management regarding processes and controls in relation to revenue recognition. Additionally, performing walkthroughs to gain an understanding of processes and controls, including management reviews, with respect to revenue recognition;
- Reconciling on a sample basis sales with the corresponding supporting documents such as sales orders, shipping documents, invoices and timesheets to assess that sales were recognized accurately;
- Verifying that sales transactions at the end of the financial year and at the beginning of the new financial year have been recognized in the correct accounting period by comparing sales close to the balance sheet date with the respective supporting documentation.

Board of Directors' responsibilities for the consolidated financial statements

The Board of Directors is responsible for the preparation of the consolidated financial statements, which give a true and fair view in accordance with IFRS Accounting Standards and the provisions of Swiss law, and for such internal control as the Board of Directors determines is necessary to enable the preparation of consolidated financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the consolidated financial statements, the Board of Directors is responsible for assessing the Group's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the

going concern basis of accounting unless the Board of Directors either intends to liquidate the Group or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Auditor's responsibilities for the audit of the consolidated financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Swiss law, ISA and SA-CH will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these consolidated financial statements.

As part of an audit in accordance with Swiss law, ISA and SA-CH, we exercise professional judgment and maintain professional scepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.
- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Group's internal control.
- Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made.
- Conclude on the appropriateness of the Board of Directors' use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Group's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the consolidated financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Group to cease to continue as a going concern.
- Evaluate the overall presentation, structure and content of the consolidated financial statements, including the disclosures, and whether the consolidated financial statements represent the underlying transactions and events in a manner that achieves fair presentation.
- Plan and perform the group audit to obtain sufficient appropriate audit evidence regarding the financial information of the entities or business units within the Group as a basis for forming an opinion on the consolidated financial statements. We are responsible for the direction, supervision and review of the audit work performed for purposes of the group audit. We remain solely responsible for our group audit opinion.

We communicate with the Board of Directors or its relevant committee regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

We also provide the Board of Directors or its relevant committee with a statement that we have complied with relevant ethical requirements regarding independence, and communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, actions taken to eliminate threats or safeguards applied.

From the matters communicated with the Board of Directors or its relevant committee, we determine those matters that were of most significance in the audit of the consolidated financial statements of the current period and are therefore the key audit matters. We describe these matters in our auditor's report, unless law or regulation precludes public disclosure about the matter or when, in extremely rare circumstances, we determine that a matter

should not be communicated in our report because the adverse consequences of doing so would reasonably be expected to outweigh the public interest benefits of such communication.

Report on other legal and regulatory requirements

In accordance with Art. 728a para. 1 item 3 CO and PS-CH 890, we confirm that an internal control system exists, which has been designed for the preparation of the consolidated financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

We recommend that the consolidated financial statements submitted to you be approved.

KPMG AG



Roman Wenk
Licensed Audit Expert
Auditor in Charge



Daniel Baumgartner
Licensed Audit Expert

Zurich, 25 February 2026

Jahresrechnung

Jahresrechnung der Rieter Holding AG (in Englisch)

198 Erfolgsrechnung der Rieter Holding AG

199 Bilanz der Rieter Holding AG

200 Anhang zur Jahresrechnung der Rieter Holding AG

206 Antrag des Verwaltungsrats

207 Bericht der Revisionsstelle zur Prüfung der Jahresrechnung

Income statement of Rieter Holding Ltd.

CHF million	Notes	2024	2025
Income			
Income from investments		24.1	22.5
Financial income		7.5	4.1
Other income	(2.1)	4.7	3.4
Release of value adjustments and provisions	(2.3)	0.0	5.1
Total income		36.3	35.1
Expenses			
Administrative expenses		– 5.9	– 7.7
Financial expenses	(2.2)	– 9.4	– 26.7
Increase in value adjustments and provisions	(2.3)	– 15.0	– 0.6
Total expenses		– 30.3	– 35.0
Net profit		6.0	0.1

Balance sheet of Rieter Holding Ltd.

CHF million	Notes	December 31, 2024	December 31, 2025
Assets			
Cash and cash equivalents	(2.4)	4.3	316.4
Other current receivables	(2.5)	7.9	25.1
Prepaid expenses and accrued income	(2.6)	1.4	1.4
Current assets		13.6	342.9
Other financial assets	(2.7)	67.5	64.4
Investments	(2.8)	577.6	579.7
Non-current assets		645.1	644.1
Assets		658.7	987.0
Liabilities and shareholders' equity			
Other current liabilities	(2.9)	0.5	4.6
Current interest-bearing liabilities	(2.10)	289.2	138.6
Accrued expenses and deferred income	(2.6)	1.8	5.5
Current liabilities		291.5	148.7
Non-current interest-bearing liabilities	(2.11)	170.0	170.0
Provisions	(2.12)	11.3	6.2
Non-current liabilities		181.3	176.2
Liabilities		472.8	324.9
Share capital	(2.13)	23.4	1.4
Reserves from capital contributions	(2.13)	–	502.3
Legal retained earnings in the narrower sense		27.5	27.5
Voluntary retained earnings	(2.14)	118.0	116.4
Treasury shares	(2.15)	– 19.6	– 13.1
Available earnings			
- Balance carried forward		30.6	27.5
- Net profit		6.0	0.1
Shareholders' equity		185.9	662.1
Liabilities and shareholders' equity		658.7	987.0

Notes to the financial statements of Rieter Holding Ltd.

1 Summary of significant accounting policies

1.1 General principles

The financial statements of Rieter Holding Ltd. have been prepared in accordance with the provisions of Swiss accounting law.

Significant accounting policies that are not specified by the Swiss Code of Obligations are listed below.

1.2 Investments

In principle, investments are measured individually. If management and internal performance assessment are combined for a group of investments, impairment testing for these investments may also be combined. Investments are recognized in the balance sheet at acquisition cost less necessary accumulated value adjustments.

1.3 Treasury shares

Treasury shares are recognized at historical cost and presented as a negative component of equity. If treasury shares are sold or reissued subsequently, any resulting gains or losses are directly recognized against voluntary retained earnings.

1.4 Foreign currencies

All monetary assets and liabilities in foreign currencies are translated at year-end exchange rates. Losses from the revaluation of non-current receivables and payables are recorded in the income statement, whereas the respective gains are not recognized. Income and expenses as well as all transactions in foreign currencies are translated using the exchange rate prevailing on the date of the transaction. The resulting foreign currency gains and losses are recognized in the income statement.

1.5 Derivative financial instruments

Derivative financial instruments are recognized only on the balance sheet if unrealized losses exist.

1.6 Waiver of cash flow statement and additional disclosures in the notes

Rieter Holding Ltd. has prepared its consolidated financial statements in accordance with the IFRS Accounting Standards as issued by the International Accounting Standards Board (IASB). Therefore, Rieter Holding Ltd. has applied the exemption included in Art. 961d, para. 1 Swiss Code of Obligations and has not prepared additional disclosures on interest-bearing liabilities and audit fees as well as a separate cash flow statement.

2 Details of balance sheet and income statement items

2.1 Other income

Other income consists mainly of the contractually agreed compensation payments from group companies.

2.2 Financial expenses

Financial expenses consist mainly of interest payable on the fixed-rate bonds and liabilities payable to banks and group companies as well as the foreign exchange result. In addition, the costs related to financial instruments for the announced Barmag acquisition are included.

2.3 Increase in value adjustments and provisions / release of value adjustments and provisions

In the previous financial year, general business risks led to an increase in value adjustments by CHF -15.0 million, which was reflected in a corresponding reduction of the investments in subsidiaries. In 2025, the financial statements reflect a write-off of long-term receivables associated with the disposal of a subsidiary. The release of value adjustments and provisions in 2025 includes the reversal of provisions amounting to CHF 5.1 million.

2.4 Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents include bank accounts and increased in 2025 as a result of the capital increase.

2.5 Other current receivables

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Receivables from third parties	0.1	0.2
Receivables from group companies	7.8	24.9
Current receivables	7.9	25.1

Receivables from group companies consist mainly of current account credit facilities granted to subsidiaries based on market terms and conditions in the context of central cash management.

2.6 Prepaid expenses and accrued income / accrued expenses and deferred income

Prepaid expenses and accrued income consist mainly of financing costs and accrued taxes. Accrued expenses and deferred income include mainly accrued taxes, interest and cost related to financial instruments.

2.7 Other financial assets

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Loans to group companies	67.5	64.4
Other financial assets	67.5	64.4

The financing requirements of the subsidiaries were covered with non-current loans, granted by Rieter Holding Ltd. based on market terms and conditions.

2.8 Investments

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Investments in group companies	566.3	568.4
Investments in associated companies	11.3	11.3
Investments	577.6	579.7

Below is a list of all investments. SSM Vertriebs AG has been merged into SSM Schärer Schweiter Mettler AG in 2025.

Company	Domicile	Capital in 1 000		Share in voting and capital rights, in %	
		December 31, 2024	December 31, 2025	December 31, 2024	December 31, 2025
Bräcker AG	Pfäffikon, Switzerland	CHF 1 000	CHF 1 000	100%	100%
Rieter Ltd.	Winterthur, Switzerland	CHF 8 500	CHF 8 500	100%	100%
Novibra Boskovice s.r.o.	Boskovice, Czech Republic	CZK 40 000	CZK 40 000	100%	100%
Petit Spare Parts SAS	Aubenas, France	EUR 8	EUR 8	100%	100%
Prosino S.r.l.	Borgosesia, Italy	EUR 50	EUR 50	60%	70%
Rieter Automatic Winder GmbH	Heinsberg, Germany	EUR 1 000	EUR 1 000	100%	100%
Rieter Components Germany GmbH	Hammelburg, Germany	EUR 1 000	EUR 1 000	100%	100%
Rieter CZ s.r.o.	Ústí nad Orlicí, Czech Republic	CZK 316 378	CZK 316 378	100%	100%
Rieter India Pvt. Ltd.	Wing, India	INR 51 898	INR 51 898	100%	100%
Rieter Vertriebs GmbH der Maschinenfabrik Rieter AG	Ingolstadt, Germany	EUR 15 339	EUR 15 645	100%	100%
SSM Schärer Schweiter Mettler AG	Wädenswil, Switzerland	CHF 6 000	CHF 6 000	100%	100%
SSM Vertriebs AG	Steinhausen, Switzerland	CHF 100	n.a.	100%	n.a.
Tefina Holding-Gesellschaft AG	Zug, Switzerland	CHF 5 000	CHF 5 000	100%	100%
Unikeller Sona AG	Winterthur, Switzerland	CHF 500	CHF 500	100%	100%
Electro-Jet S.L.	Gurb, Spain	EUR 120	EUR 120	25%	25%

2.9 Other current liabilities

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Liabilities to third parties	0.2	4.6
Liabilities to group companies	0.3	0.0
Total other current liabilities	0.5	4.6

The increase in 2025 relates to accrued expenses associated with the Barmag transaction.

2.10 Current interest-bearing liabilities

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Liabilities to group companies	226.9	138.5
Bank debt	62.3	0.0
Current interest-bearing liabilities	289.2	138.5

Rieter Holding Ltd. manages cash and cash equivalents of group companies in the central cash pool.

In 2024, Rieter Holding Ltd. drew down short-term bank loans at various financial institutions with different terms to secure liquidity. These were repaid in 2025.

2.11 Non-current interest-bearing liabilities

On November 25, 2021, Rieter Holding Ltd. issued a fixed-rate bond with a nominal value amounting to CHF 100.0 million. This bond has a term of six years with a maturity date on November 24, 2027, a fixed interest rate of 1.4 percent p.a. and is listed on the SIX Swiss Exchange. Additionally on November 27, 2024, a fixed-rate bond with a nominal value amounting to CHF 70.0 million was issued. This bond has a term of five years with a maturity date on November 27, 2029, a fixed interest rate of 3.5 percent p.a. and is also listed on the SIX Swiss Exchange.

2.12 Provisions

Provisions were recognized for foreign exchange risks and guarantee commitments.

2.13 Share capital

At December 31, 2025, the share capital of Rieter Holding Ltd. amounted to CHF 1 360 577.08 (2024: CHF 23 361 815.00). It is divided into 136 057 708 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.01 each (2024: 4 672 363 shares with a nominal value of CHF 5.00).

On September 18, 2025, the Extraordinary General Meeting (EGM) of Rieter Holding Ltd. approved a par value reduction of CHF 4.99 per share. The resulting amount of CHF 23 315 091.37 has been allocated to reserves from capital contributions. Simultaneously, the EGM approved a capital increase by means of issuance of 131 385 345 new shares via a subscription rights offering and a private placement. The proceeds exceeding the par value of the shares have been allocated to reserves from capital contributions.

According to §3a of the Articles of Association, Rieter Holding Ltd. has implemented a capital band of between CHF 1 292 548.23 (lower limit) and CHF 1 496 634.78 (upper limit). Within the capital band, the Board of Directors is authorized to increase or reduce the share capital once or several times, and in any amount, until September 18, 2030, or until the capital band expires earlier, or to acquire or sell shares directly or indirectly. The capital increase or reduction may be effected by issuing up to 13 605 770 fully paid registered shares with a nominal value of CHF 0.01 each, or by cancelling up to 6 802 885 registered shares with a nominal value of CHF 0.01 each, or by increasing or decreasing the nominal value of existing registered shares within the limits of the capital band.

2.14 Voluntary retained earnings

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Opening balance	118.9	118.0
Losses from treasury shares	– 0.9	– 1.6
Free reserves	118.0	116.4

2.15 Treasury shares

Treasury shares are held directly by Rieter Holding Ltd.. Consequently, there is no need for a separate reserve for treasury shares.

	2024		2025	
	Average price (CHF)	Number	Average price (CHF)	Number
Stock beginning of year		180 549		151 962
Sale	85.5	– 15 000	57.6	– 26 909
Buy		0	3.0	20
Allocation to Board of Directors	86.7	– 7 880	87.6	– 5 868
Allocation to Management	126.0	– 5 707	72.5	– 25 193
Stock at the end of the year		151 962		94 012

At the balance sheet date, the acquisition cost of the directly held treasury shares totaled CHF 13.1 million (2024: CHF 19.6 million).

3 Additional information

3.1 Legal form, registered office, and number of full-time employees

Rieter Holding Ltd. is a limited company (“Aktiengesellschaft”) with its registered office in Winterthur (Switzerland). The company did not employ any personnel throughout 2025 (unchanged to 2024).

3.2 Guarantees to third parties

CHF million	December 31, 2024	December 31, 2025
Guarantees	0.0	31.5

Guarantees to third parties consist of sureties issued to financial institutions for loans granted.

3.3 Participation rights for the Board of Directors and Management

As part of the compensation package, treasury shares were allocated to the Board of Directors and Management as follows:

	2024		2025	
	Number	Value (CHF)	Number	Value (CHF)
Allocation to Board of Directors	7 880	682 960	5 868	513 919
Allocation to Management	5 707	719 082	25 193	1 826 697

3.4 Release of hidden reserves

In the financial year 2025 CHF 5.1 million (2024: CHF 0.0 million) of hidden reserves were released.

3.5 Events after balance sheet date

On February 2, 2026, the previously announced acquisition of Barmag from OC Oerlikon has been closed. Rieter Holding Ltd. has paid the agreed purchase price of CHF 713.3 million to OC Oerlikon in exchange for 100 percent of the shares of OC Oerlikon Textile Holding AG (Pfäffikon, Switzerland) and its subsidiaries. Additionally, a contingent consideration liability will be recorded in the balance sheet. The purchase price was financed via the share capital increase (see note 2.13) and a syndicated bank loan.

There were no other events after the balance sheet date.

Proposal of the Board of Directors

For the appropriation of available earnings

CHF	2025
Retained earnings carried forward from previous year	27 493 759
Net Profit of the year	110 678
Total available earnings at disposal of the Annual General Meeting	27 604 437
Proposal:	
Distribution of dividend ¹	0
Balance to be carried forward	27 604 437
	27 604 437

¹ Shares held by Rieter Holding Ltd. at the time of distribution are not entitled to dividend. The amount distributed will be reduced accordingly at the time of distribution.



Statutory auditor's report

To the General Meeting of Rieter Holding Ltd., Winterthur

Report on the audit of the financial statements

Opinion

We have audited the financial statements of Rieter Holding Ltd. (the Company), which comprise the [balance sheet](#) as at 31 December 2025, and the [income statement](#) for the year then ended, and [notes to the financial statements](#), including a summary of significant accounting policies.

In our opinion, the financial statements (page 198 to page 206) comply with Swiss law and the Company's articles of incorporation.

Basis for opinion

We conducted our audit in accordance with Swiss law and Swiss Standards on Auditing (SA-CH). Our responsibilities under those provisions and standards are further described in the "Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements" section of our report. We are independent of the Company in accordance with the provisions of Swiss law and the requirements of the Swiss audit profession that are relevant to audits of the financial statements of public interest entities. We have also fulfilled our other ethical responsibilities in accordance with these requirements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion.

Key audit matters

Key audit matters are those matters that, in our professional judgment, were of most significance in our audit of the financial statements of the current period. We have determined that there are no key audit matters to communicate in our report.

Other information

The Board of Directors is responsible for the other information. The other information comprises the information included in the annual report, but does not include the consolidated financial statements, the stand-alone financial statements of the Company, the compensation report and our auditor's reports thereon.

Our opinion on the financial statements does not cover the other information and we do not express any form of assurance conclusion thereon.

In connection with our audit of the financial statements, our responsibility is to read the other information and, in doing so, consider whether the other information is materially inconsistent with the financial statements or our knowledge obtained in the audit or otherwise appears to be materially misstated.

If, based on the work we have performed, we conclude that there is a material misstatement of this other information, we are required to report that fact. We have nothing to report in this regard.

Board of Directors' responsibilities for the financial statements

The Board of Directors is responsible for the preparation of the financial statements in accordance with the provisions of Swiss law and the Company's articles of incorporation, and for such internal control as the Board of Directors determines is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

In preparing the financial statements, the Board of Directors is responsible for assessing the Company's ability to continue as a going concern, disclosing, as applicable, matters related to going concern and using the going concern basis of accounting unless the Board of Directors either intends to liquidate the Company or to cease operations, or has no realistic alternative but to do so.

Auditor's responsibilities for the audit of the financial statements

Our objectives are to obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, and to issue an auditor's report that includes our opinion. Reasonable assurance is a high level of assurance, but is not a guarantee that an audit conducted in accordance with Swiss law and SA-CH will always detect a material misstatement when it exists. Misstatements can arise from fraud or error and are considered material if, individually or in the aggregate, they could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of these financial statements.

As part of an audit in accordance with Swiss law and SA-CH, we exercise professional judgment and maintain professional scepticism throughout the audit. We also:

- Identify and assess the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error, design and perform audit procedures responsive to those risks, and obtain audit evidence that is sufficient and appropriate to provide a basis for our opinion. The risk of not detecting a material misstatement resulting from fraud is higher than for one resulting from error, as fraud may involve collusion, forgery, intentional omissions, misrepresentations, or the override of internal control.
- Obtain an understanding of internal control relevant to the audit in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Company's internal control.
- Evaluate the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates and related disclosures made.
- Conclude on the appropriateness of the Board of Directors' use of the going concern basis of accounting and, based on the audit evidence obtained, whether a material uncertainty exists related to events or conditions that may cast significant doubt on the Company's ability to continue as a going concern. If we conclude that a material uncertainty exists, we are required to draw attention in our auditor's report to the related disclosures in the financial statements or, if such disclosures are inadequate, to modify our opinion. Our conclusions are based on the audit evidence obtained up to the date of our auditor's report. However, future events or conditions may cause the Company to cease to continue as a going concern.

We communicate with the Board of Directors or its relevant committee regarding, among other matters, the planned scope and timing of the audit and significant audit findings, including any significant deficiencies in internal control that we identify during our audit.

We also provide the Board of Directors or its relevant committee with a statement that we have complied with relevant ethical requirements regarding independence, and communicate with them all relationships and other matters that may reasonably be thought to bear on our independence, and where applicable, actions taken to eliminate threats or safeguards applied.

From the matters communicated to the Board of Directors or its relevant committee, we determine those matters that were of most significance in the audit of the financial statements of the current period and are therefore the

key audit matters. We describe these matters in our auditor's report, unless law or regulation precludes public disclosure about the matter or when, in extremely rare circumstances, we determine that a matter should not be communicated in our report because the adverse consequences of doing so would reasonably be expected to outweigh the public interest benefits of such communication.

Report on other legal and regulatory requirements

In accordance with article 728a para. 1 item 3 CO and PS-CH 890, we confirm that an internal control system exists, which has been designed for the preparation of the financial statements according to the instructions of the Board of Directors.

Based on our audit in accordance with Art. 728a para. 1 item 2 CO, we confirm that the proposal of the Board of Directors complies with Swiss law and the Company's articles of incorporation. We recommend that the financial statements submitted to you be approved.

KPMG AG



Roman Wenk
Licensed Audit Expert
Auditor in Charge



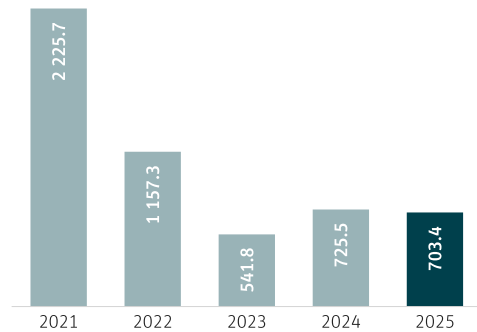
Daniel Baumgartner
Licensed Audit Expert

Zurich, 25 February 2026

Review 2021–2025

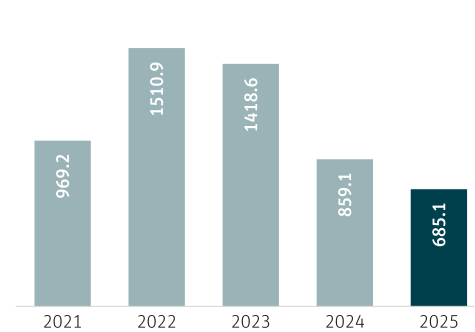
Order Intake

CHF million



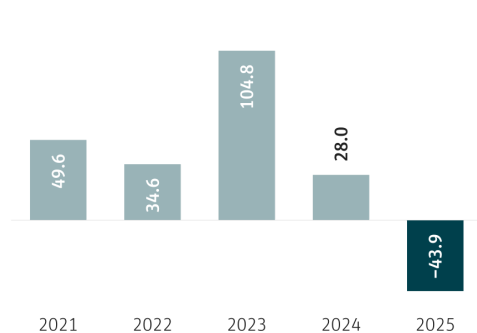
Sales

CHF million



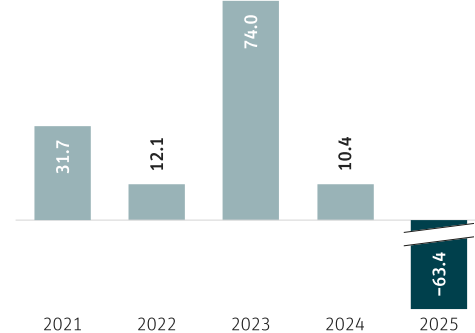
Operating Result Before Interest and Taxes (EBIT)

CHF million



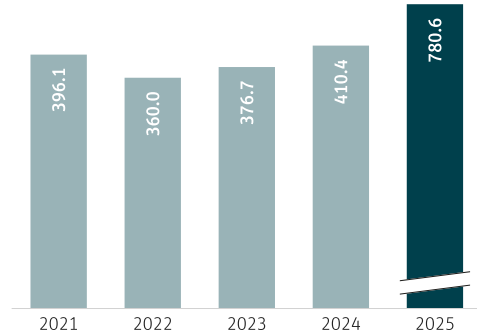
Net Profit

CHF million



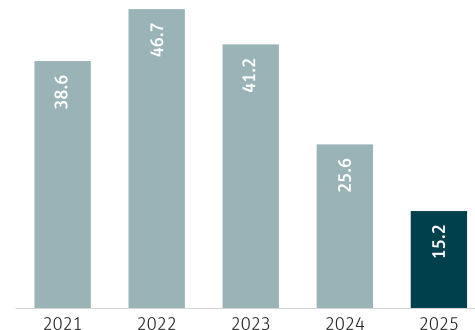
Shareholder's Equity

CHF million (at December 31)



Capital Expenditure

CHF million



		2021	2022	2023	2024	2025
Consolidated income statement						
Sales	CHF million	969.2	1 510.9	1 418.6	859.1	685.1
- Asian countries (without China/India/Türkiye)	CHF million	319	473	362	166	132
- China	CHF million	135	169	188	173	228
- India	CHF million	126	197	225	121	98
- Türkiye	CHF million	182	266	221	159	35
- North and South America	CHF million	150	209	183	119	122
- Europe	CHF million	43	123	76	49	53
- Africa	CHF million	14	74	165	73	17
EBITDA ¹	CHF million	87.0	87.4	163.5 ²	82.9	13.1
- in % of sales		9.0	5.8	11.5	9.6	1.9
Operating EBIT ¹	CHF million	52.4	36.9	159.4 ²	33.9	2.5
- in % of sales		5.4	2.4	11.2	3.9	0.4
EBIT ¹	CHF million	49.6	34.6	104.8 ²	28.0	- 43.9
- in % of sales		5.1	2.3	7.4	3.3	- 6.4
Net (loss) / profit	CHF million	31.7	12.1	74.0	10.4	- 63.4
- in % of sales		3.3	0.8	5.2	1.2	- 9.3
RONA ¹	%	5.6	2.8	11.5	2.8	- 5.4

Consolidated cash flow statement

Cash flow from operating activities	CHF million	165.7	- 76.2	69.3	36.3	- 50.3
Cash flow from investing activities	CHF million	- 352.9	- 30.2	49.4	- 21.1	11.5
Cash flow from financing activities	CHF million	151.4	34.9	- 151.6	- 50.3	398.2
Free cash flow ¹	CHF million	128.1	- 98.6	118.7	14.1	- 40.6

Number of employees at December 31¹	4 907	5 629	5 081	4 785	4 220
---	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Consolidated balance sheet at December 31

Current assets	CHF million	718.3	843.9	641.5	513.5	833.0
Non-current assets	CHF million	718.0	697.0	668.5	704.3	632.3
Current liabilities	CHF million	744.8	890.5	717.2	491.7	387.5
Non-current liabilities	CHF million	295.4	290.4	216.1	315.7	297.2
Equity attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd.	CHF million	395.8	359.9	376.6	410.9	781.2
Equity attributable to non-controlling interests	CHF million	0.3	0.1	0.1	- 0.5	- 0.6
Total assets	CHF million	1 436.3	1 540.9	1 310.0	1 217.8	1 465.3
Equity ratio ¹	%	27.6	23.4	28.8	33.7	53.3
Cash and cash equivalents	CHF million	248.7	175.7	135.6	103.2	453.6
Marketable securities and time deposits	CHF million	0.7	0.4	0.3	0.2	0.2
Current financial debt	CHF million	- 209.7	- 262.5	- 198.1	- 104.9	- 45.2
Non-current financial debt	CHF million	- 201.6	- 199.2	- 129.0	- 228.8	- 224.3
Net debt (-) / net liquidity (+)¹	CHF million	- 161.9	- 285.6	- 191.2	- 230.3	184.3

¹ Definition in [alternative performance measures](#).

² Including the gain on disposal of land and buildings in Winterthur (Switzerland) amounting to CHF 72.5 million.

Rieter Holding Ltd. share (RIEN)

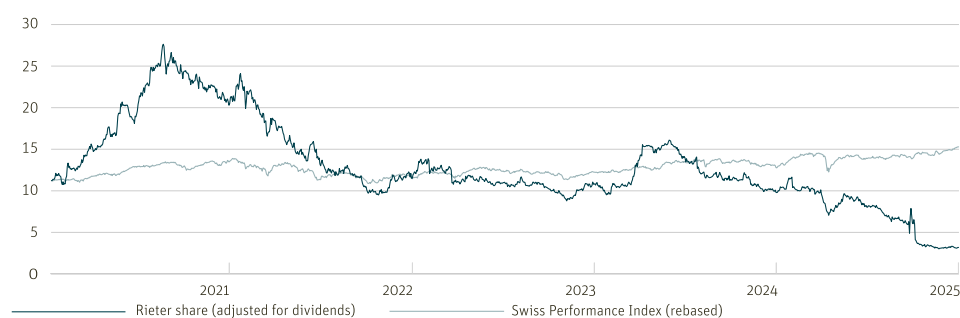
			2021	2022	2023	2024	2025
Market capitalization ¹	December 31	CHF million	795	470	405	384	433
Market capitalization/EBITDA ratio			9.1	5.4	2.5	4.6	33.1
Share price at SIX Swiss Exchange	December 31	CHF	177.0	105.0	90.1	84.9	3.2
	high	CHF	234.5	204.5	117.6	136.6	11.7
	low	CHF	91.3	80.6	74.6	80.8	3.0
Equity attributable to shareholders of Rieter Holding Ltd. per share	December 31	CHF	88.08	80.34	83.83	90.90	5.75
Basic earnings per share		CHF	7.04	2.70	16.48	1.42	-1.26
Price/earnings ratio ¹			25.1	38.9	5.5	59.8	-2.5
Dividend per share		CHF	4.00	1.50	3.00	2.00	0.00 ²
Dividend payout ratio ¹		%	56.8	55.6	18.2	140.8	0.0
Dividend yield ¹		%	2.3	1.4	3.3	2.4	0.0

¹ Definition in [alternative performance measures](#).

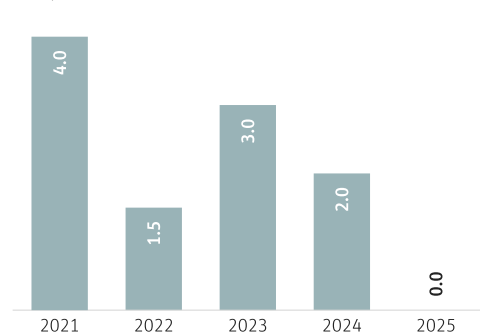
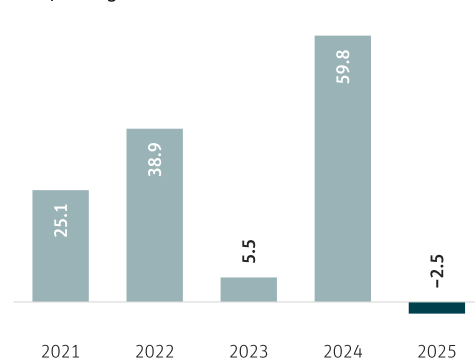
² See [proposal of the Board of Directors](#).

Share Price

CHF

**Dividend**

CHF (per share)

**Price/Earnings Ratio**

Impressum

Alle Aussagen dieses Berichts, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren; sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Februar 2026

Mit Ausnahme des Finanzteils ist die deutsche Fassung des Berichts verbindlich.

© Rieter Holding AG, Winterthur (Schweiz)

Text:

Rieter AG

Konzept, Gestaltung und Publishing-System:

NeidhartSchön AG, Zürich (Schweiz)

Multimedia Solutions AG, Zürich (Schweiz)

Photos:

Barbara Werren, Rikon (Schweiz)

Daniel Hager Photography & Film GmbH, Zürich (Schweiz)

Rieter Holding AG
CH-8406 Winterthur
T +41 52 208 71 71

Group Communication
T +41 52 208 70 45
media@rieter.com

Investor Relations
T +41 52 208 70 15
investor@rieter.com

www.rieter.com