

## Medienmitteilung

Prilly, 21.11.2025

## Salt mit starkem Ergebnis im dritten Quartal und anhaltender Outperformance des Marktes

Starke Finanzergebnisse dank anhaltendem Wachstum in allen Geschäftsbereichen - Erfolgreiche Lancierung von Salt Home+ und strategische Partnerschaften sorgen für weitere Dynamik - Zum fünften Mal in Folge Platz 1 im Bilanz-Telekom-Rating bei Universalanbietern für Privatkundschaft erreicht - Kundennähe durch zusätzliche Standorte und neue Flagship-Stores gestärkt

- **Starke Finanzergebnisse:** Betriebsertrag um 4,4% auf CHF 261,6 Millionen und EBITDAaL<sup>1</sup> um 13,7% auf CHF 137,7 Millionen gesteigert, unterstützt durch anhaltendes Wachstum bei Abonnent:innen
- **Gute Entwicklung im B2B-Geschäft:** Positiver Beitrag der Segmente KMU und SOHO (Small Office, Home Office) und bedeutende Neukundengewinne im Quartal, darunter Planzer, Rhomberg Sersa und le groupe Global-sécurité.ch
- **Attraktive Angebotserweiterung:** Erfolgreicher Start von Salt Home+, der ultimativen All-in-One-Lösung mit marktführender 10-Gbit/s-Technologie auf Glasfaserbasis, modernster WiFi-7-Routertechnologie sowie Premium-Inhalten von Sky und Canal+ für ein deutlich aufgewertetes Kundenerlebnis zu einem herausragenden Preis
- **Strategische Partnerschaft:** Sky Switzerland lanciert Sky Fiber und Sky Mobile auf Basis der leistungsstarken Netzwerke von Salt
- **Nr. 1 im Bilanz-Telecom-Rating:** In diesem auf Kundenbefragungen basierenden Ranking wurde Salt bereits zum fünften Mal in Folge zum besten Universalanbieter (Mobilfunk, Internet und TV) für Privatkunden gekürt
- **Noch näher bei Kund:innen:** Physisches Vertriebsnetz insbesondere in der Deutschschweiz weiter ausgebaut; im November neuer Flagship-Store in Bern eröffnet

## Medienmitteilung

### Kennzahlen 3. Quartal 2025<sup>2</sup>

CHF m	9m'25	9m'24	YoY	Q3'25	Q3'24	YoY
Operating Revenue	758.8	726.5	+4.4%	261.6	250.5	+4.4%
Equipment Revenue	105.9	111.8	-5.3%	35.6	36.5	-2.5%
Total Revenue	864.6	838.3	+3.1%	297.2	287.0	+3.6%
EBITDAaL	382.6	356.2	+7.4%	137.7	121.1	+13.7%
as % of Revenue	44.2%	42.5%		46.3%	42.2%	
Cash Capex	(191.4)	(180.3)		(45.4)	(43.4)	
Free Cash Flow	135.2	201.3		82.6	134.0	

### Q3: Starke Finanzergebnisse dank anhaltendem Kundenwachstum<sup>3</sup>

Salt entwickelte sich auch im dritten Quartal 2025 weiterhin besser als der Schweizer Telekommunikationsmarkt und behielt das solide Wachstumstempo in allen Geschäftsbereichen und Marken bei. Der Betriebsertrag stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 4,4% auf CHF 261,6 Millionen, was auf das anhaltende Wachstum der Postpaid-Mobilfunk- und Breitbandabonnent:innen und auf die im März durchgeführte Preisanpassung zurückzuführen ist. Im B2B-Bereich zahlt sich die starke Kundenorientierung von Salt weiterhin aus. Zusätzlich zu seiner gut etablierten Position bei KMU gewinnt Salt zunehmend auch grössere Kunden, darunter im Berichtsquartal Planzer, Rhomberg Sersa und le groupe Global-sécurité.ch. Das EBITDAaL stieg um 13,7% auf CHF 137,7 Millionen, wobei die EBITDAaL-Marge bei 46,3% lag (Q3 2024: 42,2%). Mit Investitionen in Höhe von CHF 45,4 Millionen (Q3 2024: CHF 43,4 Millionen) belief sich der Free Cash Flow auf CHF 82,6 Millionen (Q3 2024: CHF 134,0 Millionen).

**Max Nunziata, CEO von Salt, kommentiert:** *«Wir konnten den Schwung aus dem ersten Halbjahr erfolgreich ins dritte Quartal mitnehmen und unseren Wachstumskurs auch in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt fortsetzen. Unser Fokus liegt weiterhin darauf, unseren Kund:innen auf effiziente Weise modernste Telekommunikationslösungen zu bieten – ausgerichtet auf Qualität, Relevanz und echten Mehrwert. Unser neues Produkt Salt Home+ ist ein perfektes Beispiel dafür, denn damit haben wir erneut einen neuen Massstab gesetzt. Ich freue mich sehr, dass immer mehr Menschen von diesem Angebot profitieren können, da FTTH inzwischen über die Hälfte der Schweizer Haushalte erreicht.»*

## Medienmitteilung

### Neues Angebot: Salt Home+ setzt Massstäbe

Mit Salt Home+ hat Salt im September eine Home-Connectivity-Lösung der nächsten Generation auf den Markt gebracht. Sie kombiniert ultraschnelle 10-Gbit/s-Technologie über Glasfaser, Wi-Fi 7 und Premium-TV-Unterhaltung:

- Bestes Festnetz-Internet in der Schweiz (Ookla Speedtest Intelligence Q1–Q2 2025)
- Tri-Band-WLAN 7 für bis zu dreimal schnelleres und stabileres WLAN
- Premium-TV-Inhalte wie Sky Show und Canal+ mit Multiroom- und Replay-Funktionen
- All-in-one-Angebot ab CHF 49.95, ein neuer Standard beim Preis-Leistungs-Verhältnis

Der Marktstart verlief erfolgreich und Salt erwartet, dass das Angebot in den kommenden Quartalen zum Wachstum beitragen wird.

### Strategische Partnerschaften erweitern Marktzugang

Das Wholesale- und Partnerschaftsgeschäft gewann 2025 weiter an Dynamik. Nach der im ersten Halbjahr angekündigten Zusammenarbeit mit Green lancierte Sky Switzerland auf Basis der leistungsstarken Salt-Netzwerke Sky Fiber und Sky Mobile, mit exklusiven Rabatten für Sky-Streaming-Abonnent:innen. Diese Partnerschaften erweitern den Marktzugang von Salt, diversifizieren die Einnahmequellen und unterstreichen gleichzeitig die Stärke und Zuverlässigkeit der Salt-Infrastruktur.

### Nr. 1 in Kundenzufriedenheit

Im August 2025 kürte das Schweizer Wirtschaftsmagazin Bilanz Salt zum fünften Mal in Folge zum besten Universalversorger für Privatkunden (Mobilfunk, Internet und TV). An der Umfrage, in der Innovation, Qualität, Preis und Support bewertet wurden, nahmen in diesem Jahr mehr als 9'000 Konsument:innen teil. Salt erreichte ausserdem den zweiten Platz unter den Universalanbietern für KMU und Grossunternehmen und bestätigte damit die starke Marktposition in allen Segmenten.

### Physisches Vertriebsnetz ausgebaut

Zur Stärkung der Kundennähe und der Markenpräsenz investiert Salt auch in den Ausbau des physischen Vertriebsnetzes. Nach den erfolgreichen Eröffnungen in Zürich, Genf und Basel eröffnete das Unternehmen im November 2025 einen neuen Flagship-Store am Bärenplatz in Bern. Das Konzept „Home of Salt“, das ein erstklassiges Einkaufserlebnis und eine fachkundige Beratung bietet, kommt nach wie vor sehr gut an. Zudem ergänzte Salt das Vertriebsnetz mit Stores an stark frequentierten Standorten wie am Hauptbahnhof Zürich (Juni 2025), in Sihlcity Zürich (September 2025) und im Glattzentrum (Oktober 2025).

## Medienmitteilung

### FTTH-Reichweite wächst

Auf Basis des beschleunigten Ausbaus des FTTH-Netzes erweitert Salt kontinuierlich die Reichweite und erreicht immer mehr Haushalte. Im dritten Quartal 2025 wurde die führende Internet-Technologie von Salt in weiteren Gemeinden verfügbar gemacht, darunter Thunstetten (BE), Schöftland (AG) und Fully (VS). Das Glasfaserangebot von Salt ist derzeit für rund 2,8 Millionen Haushalte verfügbar, was mehr als 50% aller Haushalte in der Schweiz entspricht. Bis Ende 2025 soll diese Zahl auf gegen drei Millionen steigen.

### Neuer Hauptsitz von Nachhaltigkeit geprägt und neuer Bürostandort in Zürich

Salt verlegte den Hauptsitz von Renens in das aufstrebende Quartier Central Malley in Prilly. Dies unterstreicht sowohl die langfristige Stabilität als auch das starke Nachhaltigkeitsengagement des Unternehmens. Das moderne Gebäude in Prilly verfügt über Erdwärmesonden, Wärmepumpen, Photovoltaikmodule, Regenwassernutzung sowie eine fortschrittliche Isolation. In Zürich zügelte Salt die Büros an die Bahnhofstrasse, in das gleiche Gebäude, wo sich auch der Flagship-Store befindet. Diese beiden Umzüge unterstreichen den Anspruch von Salt, ein attraktiver Arbeitgeber mit modernen, verantwortungsvoll gestalteten Arbeitsplätzen zu sein.

---

<sup>1</sup> Anstelle des EBITDA weist Salt das EBITDAaL (EBITDA nach Leasingkosten gemäss IFRS 15 und vor IFRS 16) aus. Diese Kennzahl gibt die wirtschaftliche Realität des Geschäftsmodells von Salt besser wieder und ermöglicht einen besseren Vergleich mit anderen Telekommunikationsdienstleistern.

<sup>2</sup> Zahlen werden auf Ebene Salt dargestellt, inkl. IFRS 15 und IFRS 16

<sup>3</sup> Wie früher erwähnt, wird Salt den Nettozuwachs bei den Abonnent:innen ab dem zweiten Quartal 2025 nicht mehr quartalsweise, sondern nur noch jährlich oder bei Erreichen wesentlicher Meilensteine veröffentlichen. Diese Umstellung steht im Einklang mit dem Anspruch des Unternehmens eine langfristige und nachhaltige finanzielle Leistung zu erbringen, indem es sich darauf konzentriert, hochwertige Produkte, ein exzellentes Netz sowie einen kundenorientierten Service zu attraktiven Preisen anzubieten. Der Fokus auf den Nettokundenzuwachs im Quartal hatte im Markt zeitweise zu irrationalen und nicht nachhaltigen Entwicklungen geführt, wie sie im Jahr 2024 festzustellen waren. Salt ist überzeugt, dass die neue Form der Berichterstattung die strategischen Prioritäten des Unternehmens besser widerspiegelt.

## Medienmitteilung

### Über Salt

Salt steht im Schweizer Telekommunikationsmarkt für Innovation und Premium-Produkte zu attraktiven Preisen. Ein überragendes Mobilfunknetz (Connect, 2025), das beste Festnetz-Internet der Schweiz (Ookla® Speedtest Intelligence® Q1-Q2 2025) und ein kundenorientierter Service sorgen für ein herausragendes Erlebnis für Geschäfts- und Privatkunden. Die Dienstleistungen des Unternehmens sowie seine Fest- und Mobilfunknetze wurden wiederholt ausgezeichnet: Bester Universalanbieter für Privatkunden (Bilanz, 2025), überragendes Mobilfunknetz (Connect, 2025), überragender Kundenservice im Mobile Hotline Test (Connect, 2025), sehr gutes Mobilfunknetz (Chip, 2025), Sieger unter den regionalen Festnetzanbietern mit der Bewertung «überragend» (Connect, 2024) und bester Breitbandtarif (SIQT, 2024). Salt hat seinen Sitz in Prilly (VD) und verfügt über zwei weitere Standorte in Biel und Zürich. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 1'000 Mitarbeitende und betreut schweizweit rund 1'800'000 Postpaid-Mobilfunk- und etwa 300'000 Breitband-Abonnent:innen. Das Mobile-Netz von Salt deckt 99,9 % der Schweizer Bevölkerung ab.

### Salt Medienstelle

Ana Biljaka, PR & Communication Manager +41 78 787 44 81 | [media@salt.ch](mailto:media@salt.ch) | [Salt.ch](https://salt.ch)

## Medienmitteilung

---

### Disclaimer

Mit dem Lesen oder der Durchsicht dieser Medienmitteilung erklären Sie sich mit den nachstehenden Vorbehalten einverstanden. Diese Medienmitteilung wurde ausschliesslich zu Informationszwecken von der Matterhorn Telecom Holding S.A. und ihren Tochtergesellschaften (zusammen die „Matterhorn-Gruppe“), einschliesslich der Salt Mobile S.A., erstellt.

Die Matterhorn-Gruppe hat in dieser Medienmitteilung Finanzkennzahlen aufgenommen, die nicht den IFRS-Standards entsprechen, darunter unter anderem Elemente der internen, management-orientierten Ergebnis- und Cashflow-Rechnung (EBITDA, Cash Capex, Free Cash Flow etc). Diese Kennzahlen sind möglicherweise nicht mit denen anderer Unternehmen vergleichbar. Der Verweis auf diese nicht nach IFRS ermittelten Finanzkennzahlen dient als Ergänzung zu den nach IFRS ermittelten Finanzkennzahlen und nicht als Ersatz für die gemäss IFRS ausgewiesenen Ergebnisse. Die Berichte und Medienmitteilungen sollten in Verbindung mit dem nach IFRS erstellten Konzernabschluss gelesen werden, ersetzen diesen jedoch nicht. Die Zahlen ohne IFRS15 und IFRS16 basieren auf der Managementrechnung der Salt Mobile SA und enthalten weder die operativen Kosten der Beteiligungen in Luxemburg noch die vollständigen Konsolidierungsanpassungen.

Die in dieser Medienmitteilung enthaltenen Informationen wurden nicht unabhängig geprüft oder verifiziert. Unsere internen Schätzungen wurden nicht von einem externen Experten verifiziert, und wir können nicht garantieren, dass eine dritte Partei, die andere Methoden zur Zusammenstellung, Analyse oder Berechnung von Marktinformationen und -daten verwendet, zu den gleichen Ergebnissen gelangen würde. Die in dieser Pressemitteilung enthaltenen Aussagen und Schätzungen des Managements der Matterhorn Group, für deren Korrektheit keine Garantie besteht – dies gilt insbesondere für zukunftsorientierte Aussagen. Soweit verfügbar, stammen die in dieser Medienmitteilung enthaltenen Branchen-, Markt- und Wettbewerbsdaten oder -prognosen aus offiziellen Quellen oder von Dritten, die als zuverlässig erachtet werden. Unsere Wettbewerber definieren unsere und ihre Märkte möglicherweise anders als wir.

Darüber hinaus ist die Wertentwicklung der Matterhorn Group in der Vergangenheit kein Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Zukunftsgerichtete Aussagen sind keine Garantien für zukünftige Leistungen und beinhalten bestimmte Risiken, Unsicherheiten und Annahmen, die schwierig vorherzusagen sind und ausserhalb der Kontrolle des Managements der Matterhorn Group liegen.