

# Geschäftsbericht 2020

IVF HARTMANN GRUPPE

# Kurzporträt

Die IVF HARTMANN GRUPPE, Neuhausen am Rheinfall, ist ein führendes Schweizer Unternehmen in der Versorgung mit medizinischen Verbrauchsgütern und ein verlässlicher Partner für innovative Dienstleistungskonzepte. Die Gruppe mit 353 Mitarbeitenden verfügt über herausragende Kompetenzen insbesondere im Wundmanagement, im Inkontinenzmanagement, in der Abdeckung des OP-Bedarfs, im Desinfektionsmanagement und in der Ersten Hilfe. Produktsegmente wie Watte und Wärmepflaster runden das Angebot ab. Zum Kundenkreis der IVF HARTMANN GRUPPE gehören Spitäler und Kliniken, Alters- und Pflegeheime, Ärzte, die ambulante Medizin und Pflege (einschliesslich Spitex), Apotheken und Drogerien, der Lebensmitteleinzelhandel und industrielle Abnehmer.

An der Gesellschaft ist die HARTMANN GRUPPE, mit Hauptsitz in Heidenheim (DE), mehrheitlich beteiligt. Die Gesellschaft ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. 33.7% der Aktien werden von rund 2'200 Publikumsaktionären gehalten.

Im Rahmen ihrer Strategie 2020 hat die IVF HARTMANN GRUPPE eine Modernisierung eingeleitet. Dazu gehören Initiativen zum Wachstum und zur Digitalisierung ebenso wie Produktinnovationen und Aktivitäten zur technischen Modernisierung.

# Kennzahlen 2020

## 172.9

**Umsatzerlöse von CHF 172.9 Mio.**  
Zunahme um +25.3 % ggü. Vorjahr

## 11.1

**Investitionen von CHF 11.1 Mio.**  
Zunahme um +6.3 % ggü. Vorjahr

## 17.8

**Konzerngewinn von CHF 17.8 Mio.**  
Zunahme um +46.5 % ggü. Vorjahr

## 139.2

**Eigenkapital von CHF 139.2 Mio.**  
Zunahme um +9.3% ggü. Vorjahr

## 3.50

**Vorgeschlagene Dividende von CHF 3.50**  
Zunahme um +40 % ggü. Vorjahr

## 353

**353 Mitarbeitende**  
Abnahme um -1.9% ggü. Vorjahr

### Geschäftsentwicklung 2015 bis 2020

#### Umsatzerlöse in TCHF

2020	172'919
2019	137'998
2018	133'384
2017	132'987
2016	134'693
2015	132'288

#### Konzerngewinn in TCHF

2020	17'825
2019	12'169
2018	14'070
2017	16'010
2016	16'447
2015	16'091

#### Eigenkapitalquote in %

2020	76.9
2019	82.3
2018	81.3
2017	81.1
2016	78.8
2015	76.2

#### Anzahl Mitarbeitende

2020	353
2019	360
2018	352
2017	388
2016	376
2015	383

# Auf einen Blick 2020

← Kennzahlen 2020

in TCHF	2020	2019	Veränderung
<b>Erfolgsrechnung</b>			
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>172'919</b>	<b>137'998</b>	<b>25.3 %</b>
<b>Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)</b>	<b>25'658</b>	<b>18'061</b>	<b>42.1 %</b>
in % des Umsatzes	14.8 %	13.1 %	
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>21'167</b>	<b>14'366</b>	<b>47.3 %</b>
in % des Umsatzes	12.2 %	10.4 %	
<b>Konzerngewinn</b>	<b>17'825</b>	<b>12'169</b>	<b>46.5 %</b>
in % des Umsatzes	10.3 %	8.8 %	
<b>Bilanz</b>			
<b>Bilanzsumme</b>	<b>181'088</b>	<b>154'796</b>	<b>17.0 %</b>
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>129'288</b>	<b>109'880</b>	<b>17.7 %</b>
in % der Bilanzsumme	71.4 %	71.0 %	
<b>Anlagevermögen</b>	<b>51'800</b>	<b>44'916</b>	<b>15.3 %</b>
in % der Bilanzsumme	28.6 %	29.0 %	
<b>Fremdkapital</b>	<b>41'889</b>	<b>27'422</b>	<b>52.8 %</b>
in % der Bilanzsumme	23.1 %	17.7 %	
<b>Eigenkapital</b>	<b>139'199</b>	<b>127'374</b>	<b>9.3 %</b>
in % der Bilanzsumme	76.9 %	82.3 %	
<b>Investitionen</b>	<b>11'086</b>	<b>10'425</b>	<b>6.3 %</b>
in % des EBITDA	43.2 %	57.7 %	
<b>Mitarbeitende</b>			
Anzahl Mitarbeitende	353	360	-1.9 %
Anzahl Leistungseinheiten (FTE)	326.6	332.4	-1.7 %
<b>Kapitalmarkt</b>			
Dividende je Aktie in CHF	3.50	2.50	40.0 %
Steuerkurs 31.12.	187.00	156.00	19.9 %
Börsenkapitalisierung in TCHF	448'800	374'400	19.9 %

Die Definitionen der alternativen Performancekennzahlen sind auf der Website der IVF HARTMANN GRUPPE (<https://www.ivf.hartmann.info/de-CH/wissen-news/investor-relations/finanzinformationen/>) abrufbar.

**Berichtsteil 2020**

- 2 Brief an die Aktionäre
- 4 Interview mit der Geschäftsleitung
- 8 Strategie
- 10 Lagebericht
- 22 Kerngeschäftsfelder

**Corporate Governance 2020**

- 27 Bericht zur Corporate Governance
- 39 Vergütungsbericht

**Finanzbericht 2020**

- 49 Konzernrechnung
- 69 Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG
- 77 Aktieninformationen
  
- 78 Finanzkalender
- 78 Impressum

*Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren*

Das Berichtsjahr war durch die Covid-19-Pandemie und den erfolgreichen Abschluss der Strategie 2020 geprägt. Die dynamische Entwicklung des ersten Semesters mit kräftigen Absatzsteigerungen im Infektionsmanagement (unter anderem Desinfektion, Handschuhe, OP-Bedarf) setzte sich in der zweiten Jahreshälfte fort. Obwohl der Absatz in anderen Segmenten, wie Wundmanagement, pandemiebedingt rückläufig war, schloss die IVF HARTMANN GRUPPE das Geschäftsjahr 2020 mit einer Zunahme des Umsatzes um 25.3 % auf CHF 172.9 Mio. ab.

Mit dieser überaus erfreulichen Entwicklung ging eine EBIT-Steigerung um 47.3 % auf CHF 21.2 Mio. einher. Die EBIT-Marge stieg auf 12.2 %. Der Konzerngewinn erhöhte sich um 46.5 % auf CHF 17.8 Mio. und erreichte damit einen neuen Rekordwert.

Ihren Kurs des profitablen Wachstums hat die IVF HARTMANN GRUPPE unter Wahrnehmung ihrer gesellschaftlichen Verantwortung in der Gesundheitsvorsorge fortgesetzt. Dazu gehörte eine bevorzugte Belieferung der systemkritischen Kunden, wie Spitäler und Alters- und Pflegeheime. Dass die IVF HARTMANN GRUPPE im Covid-19-Umfeld ein effizientes Krisenmanagement betrieb und in der Lage war, die Versorgungskette aufrechtzuerhalten, wurde durch eine jüngst durchgeführte Kundenumfrage klar bestätigt. Die Unternehmensgruppe hat die Krise auch genutzt, um sich auf neue Bedürfnisse vorzubereiten, was sich etwa am Aufbau von Pandemielager-Lösungen mit Liefergarantie oder am Ausbau von webbasierten Bestellportalen zeigt.

Höchste Priorität im Covid-19-Umfeld hatte der Schutz der Mitarbeitenden. Entsprechende Konzepte wurden innert kürzester Zeit umgesetzt. Die Umstellung auf Technologien, welche Aktivitäten wie Meetings, Vertrieb, Schulungen oder Office-Arbeiten auch aus der Distanz ermöglichen, verlief reibungslos. Dank dem hohen und solidarischen Engagement der Mitarbeitenden waren keine Produktivitätseinbußen zu verzeichnen.

### Strategie

Die Umsetzung der Strategie 2020 wurde im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossen. Ein sichtbares Zeichen dieser Strategie ist das neue Logistics Center Switzerland (LCS)

**«Die zunehmende Digitalisierung von Dienstleistungen und die Bereitstellung integraler Logistiklösungen für die Kunden haben 2020 starke Wachstumsimpulse ausgelöst.»**

in Neuhausen. Das Logistikzentrum kombiniert neuste Technologien mit bewährten Abläufen und steigert so die Effizienz der Logistikprozesse. Die zuvor händische Ein- und Auslagerung, die Kommissionierung der Waren und der manuell bewältigte Materialfluss erfolgen fortan automatisiert; die Versandzeiten an die Kunden werden demzufolge reduziert. Auch die Modernisierung der Produktion ist grösstenteils abgeschlossen.

Die zunehmende Digitalisierung von Dienstleistungen und die Bereitstellung integraler Logistiklösungen für die Kunden haben 2020 starke Wachstumsimpulse ausgelöst. Die digitale Beschaffungsplattform HARTMANN easy ist im Berichtsjahr um mehr als 40 % gewachsen und erwirtschaftet inzwischen einen Umsatz von annähernd CHF 30 Mio. Das Angebot umfasst bereits mehr als 18'000 Artikel und wird laufend erweitert. Auch im B2C-Bereich wurden neue digitale Shopangebote geschaffen beziehungsweise bestehende erweitert.

### Ausblick

Die Entwicklung der Absatzmärkte hängt im laufenden Jahr stark vom Unsicherheitsfaktor Covid-19 ab. Die Dauer bis zu einer vollständigen Normalisierung der Wirtschaft und des gesellschaftlichen Lebens ist schwer abzuschätzen.

Die Pandemie dürfte die Nachfrage insbesondere in der Infektionsprävention noch über eine längere Zeit hoch halten. Die IVF HARTMANN GRUPPE verfügt in diesem Bereich über langjährige Erfahrungen und über eine von allen Akteuren des Gesundheits- und Pflegebereichs geschätzte Lösungskompetenz. Die Unternehmensgruppe befindet sich auch deshalb in einer guten Ausgangslage, weil sie breit



Dr. Rinaldo Riguzzi (l.), Präsident des Verwaltungsrats,  
und Dr. Claus Martini, CEO

aufgestellt ist. Sie verfügt über ein umfassendes Portfolio an ausgezeichneten Produkten und starken Marken, die über eine Vielzahl von Absatzkanälen vertrieben werden.

Derzeit entwickelt die Unternehmensgruppe die Strategie für die folgenden Jahre, welche auf den erarbeiteten Schwerpunkten der letzten Jahre aufsetzt. Aus der kontinuierlich aufgebauten Position der Stärke heraus werden die laufenden Aktivitäten weiterverfolgt und ausgebaut. Der Fokus wird insbesondere im Bereich Kundenlösungen (beispielsweise digitale Lösungen sowie Logistik- und Versorgungslösungen für B2B) und auf der Stärkung des Endkundengeschäftes (B2C sowie online) liegen. Für alle Kundenkanäle wird ein Umsatzwachstum angestrebt, das über dem Marktwachstum liegt. Wir sind gut positioniert, um unsere starke Marktstellung und damit einhergehend die Marktanteile weiter auszubauen und die Ertragskraft dank Effizienzgewinnen weiter zu erhöhen, obwohl temporäre Rückschläge in einzelnen Segmenten nie ausgeschlossen werden können. Die pandemiebedingten Effekte, welche sich im Jahr 2020 entsprechend positiv ausgewirkt haben, erwarten wir im laufenden Jahr nicht ganz so ausgeprägt. Wir rechnen daher im Jahr 2021 mit einem robusten Umsatz und einem Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf solidem Niveau, welches aber tiefer als das EBIT des Geschäftsjahres 2020 liegen wird.

IVF HARTMANN wird im laufenden Jahr 150 Jahre alt. Das stolze Jubiläum gibt die Gelegenheit zu einem Rückblick auf herausragende Leistungen, die über Generationen hinweg erbracht wurden. Vor allem aber nehmen wir das Jubiläum zum Anlass, um uns auf unsere Stärken zu fokussieren und das Unternehmen unermüdlich neu zu erfinden.

Auch die Aktionäre sollen von unserem Jubiläum profitieren. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von CHF 3.50 (Vorjahr: CHF 2.50) je Namenaktie, bestehend aus einer ordentlichen Dividende von CHF 2.50 und einer Dividende zum 150-Jahr-Jubiläum von CHF 1.00, vor.

#### Dank

Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für die langjährige Treue. Die Entwicklung im Berichtsjahr hat gezeigt, dass unsere Unternehmensgruppe auch in einem turbulenten Umfeld ihren Kurs halten und profitabel arbeiten kann. Wir danken Ihnen, dass Sie uns weiterhin begleiten. Zu grossem Dank sind wir ebenso unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie unseren Mitarbeitenden auf allen Stufen und in allen Funktionen verpflichtet. Es ist der persönliche Einsatz jedes Einzelnen, der die IVF HARTMANN GRUPPE so erfolgreich gemacht hat und weiter voranbringen wird.

**Dr. Rinaldo Riguzzi**  
Präsident des Verwaltungsrats

**Dr. Claus Martini**  
CEO

# Interview mit der Geschäftsleitung

## Herr Martini, was ist die wichtigste Erkenntnis aus dem Jahr 2020?

Martini: Es klingt vielleicht banal, aber die wichtigste Erkenntnis ist, dass die IVF HARTMANN GRUPPE auch in einem ausserordentlichen Umfeld funktioniert und sich als krisenfest erwiesen hat. Dies verdanken wir in erster Linie unseren Mitarbeitenden. Sie haben die Geschäftsprozesse unter Einhaltung rigoroser Schutzmassnahmen vor Ort oder im Homeoffice aufrechterhalten. Dabei hat uns die ergebnisorientierte Unternehmenskultur sehr geholfen.

## Hat die IVF HARTMANN GRUPPE von der Corona-Pandemie profitiert, Herr Deny?

Deny: Gesamthaft haben wir durch Corona profitiert. Für gewisse Produkte, wie Desinfektionsmittel, hat Covid-19 die Nachfrage stark getrieben. Andere Segmente, wie die Wundversorgung, hingegen verzeichneten rückläufige Verkäufe, weil medizinische Eingriffe verschoben wurden. In der Supply Chain hatten wir erhebliche Mehrkosten, die wir nur zum Teil an unsere Kunden weitergegeben haben. Wir haben in gewissen Bereichen bewusst den Nutzen und nicht den Gewinn optimiert.

## Können Sie dafür ein Beispiel geben?

Deny: Als Handschuhe oder Desinfektionsmittel im Frühjahr 2020 vorübergehend knapp waren, haben wir systemkritischen Institutionen wie Spitälern oder Alters- und Pflegeheimen den Vorzug gegeben, obwohl wir in anderen Absatzkanälen deutlich höhere Preise hätten erzielen können. Wir verstehen uns als Partner, der das schweizerische Gesundheitssystem in einer akuten Krise am Laufen hält. Und so haben wir uns auch verhalten.

## Das muss dem Finanzchef weh tun, wenn er sieht, dass Gewinnmöglichkeiten verschenkt werden ...

Leu: Keinesfalls. Wir sind seit 150 Jahren im Markt und wollen auch die nächsten 150 Jahre eine wichtige Rolle spielen. Daher optimieren wir nicht kurzfristig unsere Ergebnisse, sondern bauen auf eine langfristige und nachhaltige Partnerschaft mit unseren Kunden. Wir orientieren uns an Kriterien wie bestmögliche Versorgung, hohe Qualität, faires Pricing und ehrliche Information. Dass wir diese Ansprüche auch befolgen, wurde uns in einer jüngst durchgeführten Kundenbefragung bestätigt.

## Wäre die Entwicklung im Berichtsjahr auch ohne die Strategie 2020 so erfolgreich verlaufen?

Martini: Nein. Die Strategie 2020 hat die Voraussetzungen geschaffen, von denen wir jetzt profitieren. Denken Sie an die effiziente und zuverlässige Versorgung unserer Kunden durch HARTMANN easy und die Modernisierung und Konsolidierung der Logistik an weniger Standorten. Oder an den Aufbau diverser E-Commerce-Plattformen, mit denen wir während der Pandemie praktisch alle unsere Leistungen auch online anbieten konnten.



Dr. Claus Martini, CEO

*«Die IVF HARTMANN GRUPPE hat auch in einem ausserordentlichen Umfeld funktioniert und sich als krisenfest erwiesen.»*

Dr. Claus Martini, CEO

#### **Ist die Strategie 2020 nun abgeschlossen?**

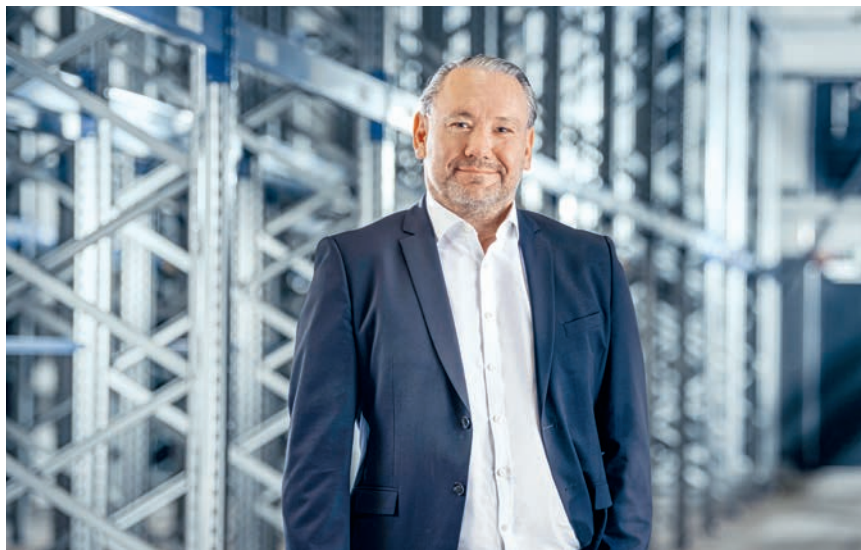
Deny: Nach der Strategie ist vor der Strategie. Wir haben 2020 einen neuen Strategiezyklus begonnen, der auf der bestehenden strategischen Grundlage aufbaut. Wir wollen unser institutionelles Geschäft weiter stärken, unter anderem mit dem Ausbau unserer digitalen Dienstleistungen, wie HARTMANN easy. Auch die Fortentwicklung von Dienstleistungen, mit denen wir die Inzidenz von Spitalinfektionen gemeinsam mit den Institutionen bekämpfen, hat eine hohe strategische Priorität. Gleichzeitig werden wir das Endkundengeschäft ausbauen – und zwar «omnichannel», von online bis zum stationären Geschäft in der Apotheke oder im Einzelhandel. Unsere Innovationskraft, unsere Kosteneffizienz und unsere Erfahrung in der Entwicklung innovativer, vor allem auch digitaler Geschäftsmodelle, ermöglichen es uns, die bestehenden Wettbewerbsvorteile weiter auszubauen. Und natürlich ist unsere Fähigkeit, starke kunden- und ergebnisorientierte Teams zu formieren, ein grundlegender Erfolgsfaktor.

#### **Warum haben Sie fast CHF 20 Mio. in ein neues Logistikzentrum investiert? Gehört die Logistik zum Kerngeschäft?**

Leu: Ja, das Logistics Center Switzerland, abgekürzt LCS, ist ein strategischer Meilenstein in unserer Entwicklung. Viele Kunden sind es von ihrem privaten Konsum her gewohnt, online bestellte Produkte am nächsten Tag nach Hause geliefert zu bekommen. Diesem Trend stellen wir uns auch im B2B-Bereich. Im LCS haben wir sämtliche – zum Teil auch aus dem Ausland bezogene – Produkte hier im Schweizer Lager verfügbar. Mit der Integration unseres langjährigen Lagers in Goldach in den Standort Neuhausen verringern wir den innerschweizerischen Transportaufwand und schliessen das Grossprojekt in der ersten Jahreshälfte 2021 ab.

*«Wir verstehen uns als Partner, der das schweizerische Gesundheitssystem in einer akuten Krise am Laufen hält.»*

Bernd Deny, COO



Bernd Deny, COO

#### Wie hat sich HARTMANN easy entwickelt?

Martini: Die Erfolgsgeschichte hat sich im Geschäftsjahr 2020 fortgesetzt. Inzwischen werden etwa 20 % unseres Gesamtumsatzes über HARTMANN easy-Formate abgewickelt. Fast 70 % aller Schweizer Alters- und Pflegeheime nutzen die Plattform. Und jeden Monat entwickelt unser lokales Digital-Team neue Funktionalitäten für unsere Kunden. Ein digitales Produkt ist nie fertig, sondern muss permanent weiterentwickelt werden. Durch unser immer tieferes Markt- und Kundenverständnis entstehen stetig neue Ideen, die den Kunden einen Vorteil bringen.

#### Worin besteht der Hauptnutzen für die Kunden?

Martini: In der Reduktion der Prozesskosten, wie etwa dem Bestellen, der Einlagerung von Produkten im Lager, dem Bezahlen von Rechnungen oder allgemein dem Management von Lieferanten. Die Kunden gewinnen Zeit und Geld und können diesen Gewinn für ihre Kerntätigkeit, das Heilen und Pflegen, einsetzen.

#### Auf welche HARTMANN easy-Technologie sind Sie besonders stolz, Herr Deny?

Deny: Auf easyShelf. Sie wurde spezifisch auf die Anwendung im Gesundheitswesen zugeschnitten. Das einzige, was der Kunde noch machen muss, ist, die Produkte aus dem Regal zu nehmen, wenn er sie braucht. Alles andere organisieren wir im Hintergrund – von der rechtzeitigen Nachbestellung über die Anlieferungsoptimierung und das Auffüllen der Regale bis zur Erstellung von Rechnungsübersichten und der Verrechnung auf einzelne Patienten. Die gewonnene Zeit nutzen die Kunden, wie schon erwähnt, für die medizinische Betreuung und Pflege, was das Personal und die betreuten Menschen gleichermaßen schätzen.



Dr. Hannes Leu, CFO

*«Wir sind seit 150 Jahren im Markt und wollen auch die nächsten 150 Jahre eine wichtige Rolle spielen.»*

Dr. Hannes Leu, CFO

**Wie stark wird die Unternehmenskultur durch die Mitarbeitenden geprägt?**

Leu: Die Mitarbeitenden sind der Schlüssel zu unserer Unternehmenskultur, die untrennbar mit unserer Führungskultur verbunden ist. Diese ist darauf fokussiert, die Stärken unserer Mitarbeitenden zu fördern, mit klar definierten und erreichbaren Zielen zu arbeiten, eine ehrliche Feedback-Kultur zu pflegen und neue Herausforderungen flexibel anzugehen. Im schwierigen Pandemie-Umfeld, als ein Grossteil unseres Personals im Homeoffice arbeitete, hat sich gezeigt, dass sich unsere Unternehmenskultur auch in ausserordentlichen Lagen bewährt.

**Herr Martini, welche Bedeutung hat das 150-Jahr-Jubiläum?**

Martini: Das Unternehmen geht zurück auf die «Schaffhauser Woll- und Baumwollcarderie», die 1871 zum ersten Mal Verbandswatte industriell herstellte. Dies war ein Meilenstein in der modernen Wundbehandlung. Gefühlt war die Verän-

derungsdynamik in unseren Märkten zwar noch nie so hoch wie jetzt. Wenn aber IVF HARTMANN nicht schon immer eine ausgeprägte Fähigkeit zur Anpassung an neue Technologien und an sich wandelnde Kundenbedürfnisse gehabt hätte, gäbe es das Unternehmen heute nicht mehr. Uns erfüllt das Jubiläum mit Stolz, es ist zugleich auch ein Ansporn.

**Was heisst dies im Unternehmensalltag?**

Martini: Es geht darum, dass wir uns wie ein Start-up jeden Tag neu erfinden und damit schneller als unsere Mitbewerber neuen Kundennutzen schaffen. Nach diesem Verständnis sind wir ein 150 Jahre junges Unternehmen, das die Veränderungsbereitschaft jeden Tag lebt und sich jeden Tag für den Ausbau des Wettbewerbsvorsprungs engagieren muss.

# Strategie 2020

*Die IVF HARTMANN GRUPPE hat die Umsetzung der Strategie 2020 in den Kategorien Wachstum & Digitalisierung, Innovationen und Technische Modernisierung zielstrebig vorangetrieben. Nachstehend werden die erzielten Fortschritte an ausgewählten Beispielen dargestellt.*

## **HARTMANN easy als Wachstumstreiber**

Der digitale Einkauf verzeichnet für alle Hauptkundengruppen einen wahren Boom. Die Mehrheit der institutionellen Kunden beschafft ihre Produkte bereits digital. Ebenso nimmt der Anteil digitaler Bestellungen der E-Detail-Partner stark zu. Der Multi-Lieferanten-Marktplatz HARTMANN easy wächst prozentual zweistellig. Er vereinfacht den Bestellprozess, senkt die Kosten bei den Kunden und setzt Ressourcen frei, welche für Kernaufgaben, wie die Pflege der Patienten, genutzt werden können.

HARTMANN easy verfügt neu über optimierte Funktionalitäten für die Bestandsbewirtschaftung im Kundenlager. Die easyShelf-lot-Technologie ist ganz auf die Grösse und Umschlaghäufigkeit unserer Produkte zugeschnitten. Bei Bedarf werden diese automatisch nachbestellt und auf Wunsch auch ins Kundenlager geräumt. IVF HARTMANN liefert möglichst selten – aber immer, wenn es notwendig ist. Hierdurch können die Versandkosten reduziert und ein Beitrag an die Umwelt geleistet werden.

## **Kundenindividuelle Produktsets**

Die auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Sets helfen dabei, die Prozesskosten im

Operationssaal zu reduzieren, indem die Anzahl der vor einer OP zu öffnenden Produktpakete reduziert wird. Die Sets wurden optimiert und mit neuen Produkten – etwa für Laparoskopie – ergänzt. Ausserdem wurden Tools zur Optimierung der Lieferversorgung implementiert und schliesslich alles konform zur neuen EU-Medizinprodukterichtlinie (MDR) gemacht. Ein besonderer Fokus liegt auf ambulanten Operationen, um Spitäler und ambulante Zentren im Bestreben zu unterstützen, Eingriffe möglichst ohne einen nachfolgenden stationären Aufenthalt durchzuführen.

## **Desinfektion**

Im Jahr 2020 erfolgte durch die Corona-Pandemie eine schlagartige Erhöhung der Nachfrage. Das aus dem institutionellen Bereich bekannte Produktportfolio wurde in neue Kanäle gebracht. Die IVF HARTMANN GRUPPE setzt dabei auf eine Gesamtlösung. Diese beinhaltet nicht nur Produkte, sondern auch Spenderlösungen und Beratungsleistungen (wie etwa Webinare oder die Erstellung von Hygieneplänen). Neue Anwendungen für die Desinfektionslösungen sind beispielsweise Büros, Bildungseinrichtungen oder Geschäfte mit physischem Kundenkontakt, wie etwa Optiker.

WACHSTUM &  
DIGITALISIERUNG

### **TRAUMA BANDAGE neu weltweit im Einsatz**

Das individuelle Verbandpäckchen (IVP), welches seit Jahrzehnten am Standort Neuhausen produziert und optimiert wird, ist jedem Absolventen der Rekrutenschule ein Begriff. Nun wird es in einer weiterentwickelten, innovativen Variante weltweit eingesetzt.

Die TRAUMA BANDAGE kommt in lebensbedrohlichen Situationen, in denen die schnelle und effiziente Stillung von Blutungen über Leben oder Tod entscheidet, zur Anwendung. Sie ist mit einem neuartigen Druckapplikator ausgestattet. Zudem verfügt die TRAUMA BANDAGE über die bewährte HARTMANN Zetuvit®-Wundauflage, die Blut rasch aufnimmt, was ein Verkleben mit der Wunde vermeidet. Neben einem Abrollstopp für mehr Sicherheit bietet sie ein Verschlussstück, um den Verband sicher zu fixieren. Die Anwendung ist einfach und wird mit Piktogrammen visualisiert. Auch wird eine Einarmanwendung für die

Selbstverarztung ermöglicht. Das sterile Medizinprodukt nimmt durch seine kompakte, vakuumierte Verpackung wenig Platz ein. Die internationale Vermarktung wurde im Jahr 2020 gestartet. Die TRAUMA BANDAGE hat ihren Dienst bereits in verschiedenen Ländern Europas und Asiens geleistet.

### **Innovatives DermaPlast®-Kompressen-Sortiment**

Während kleine Verletzungen mit einfachen Pflastern versorgt werden können, müssen grössere Verletzungen mittels Kompressen sowie dazugehöriger Fixation behandelt werden. Den heute schon hohen Marktanteil baut die IVF HARTMANN GRUPPE mit zwei neu entwickelten Kompressen (DermaPlast® Compress und DermaPlast® Compress Protect) aus. Damit besteht das DermaPlast®-Kompressen-Sortiment neu aus vier einzigartigen Kompressen, mit denen sämtliche Erste Hilfe-Bedürfnisse abgedeckt werden können.

## INNOVATIONEN

## TECHNISCHE MODERNISIERUNG

### **Ausbau und Modernisierung der Logistik**

Die verlässliche Versorgung ihrer Kunden ist für die IVF HARTMANN GRUPPE von höchster Relevanz. Im Gegensatz zu klassischen Produktionsunternehmen, wo die Logistik primär Distributions- und Transportleistungen erbringt, bildet sie einen strategischen Baustein des IVF HARTMANN-Geschäftsmodells. Eine effiziente und integrierte Logistik ist für die Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe unabdingbar.

Das neue Logistics Center Switzerland (LCS) ermöglicht die Konzentration der bisher auf vier Standorte verteilten Logistik in

Neuhausen. Der Neubau wurde im Hinblick auf eine rasch fortschreitende Digitalisierung auf breiter Ebene konzipiert und erlaubt eine umfassende Automatisierung des Materialflusses und der Kommissionierung. Dank dem neuen Logistikzentrum ist die IVF HARTMANN GRUPPE in der Lage, rasch ins B2C-Segment zu expandieren und die Lieferzeiten der online bestellten Produkte im B2B-Segment zu verkürzen.

Auch was die in einem pandemiegeprägten Umfeld noch wichtiger gewordene Versorgungssicherheit angeht, setzt das LCS neue Massstäbe. 4'500 der neuen Palettenplätze sind für die jüngst eingeführte Pandemie-Solution reserviert. Sie berechtigen insbesondere Spitäler und Alters- und Pflegeheime, im Voraus definierte Produktmengen zu einem künftigen Zeitpunkt ihrer Wahl – also etwa im Pandemiefall – abzurufen. Die Kunden erhalten eine maximale Versorgungssicherheit, ohne selbst Vorräte vorzuhalten und bewirtschaften zu müssen.

### **Fortschreitende Automatisierung in der Produktion**

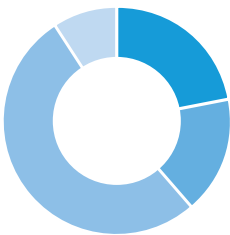
Die Produktion innovativer Wundauflagen in Neuhausen ist heute weitgehend automatisiert.

Im Einsatz befinden sich neuste Technologien wie Robotik, hochpräzise Dosiertechnik und kontinuierliche Inprozess-Kontrollen für maximale Qualität und Effizienz. Zur Qualitätssicherung sind Kontrollsysteme und Kameras der neusten Generation im Einsatz. Die Automatisierung der HydroClean®-Fertigung in Neuhausen konnte durch die Integration der inzwischen automatisierten Silikonstreifenabrufung in den Produktionsprozess weiter vorangetrieben werden.

Die Watteproduktion wurde vollumfänglich bei der Kistler AG in Gommiswald angesiedelt.

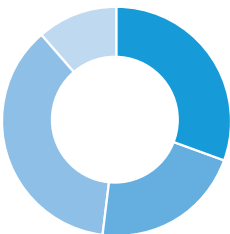
Die Produktionsprozesse sind nach Lean-Methoden ausgerichtet und zeichnen sich durch eine hohe Effizienz und Flexibilität aus.

# Lagebericht



2020	in TCHF
<b>Umsatzerlöse total*</b>	<b>172'919</b>
■ Wundmanagement	38'264
■ Inkontinenzmanagement	28'710
■ Infektionsmanagement	90'492
■ Weitere Konzernaktivitäten	15'453

\* Konsolidierte Erfolgsrechnung



2019	in TCHF
<b>Umsatzerlöse total*</b>	<b>137'998</b>
■ Wundmanagement	43'333
■ Inkontinenzmanagement	28'700
■ Infektionsmanagement	51'770
■ Weitere Konzernaktivitäten	14'195

\* Konsolidierte Erfolgsrechnung

*Die IVF HARTMANN GRUPPE hat die Herausforderungen des von der Covid-19-Pandemie geprägten Geschäftsjahres 2020 erfolgreich bewältigt. Beeinflusst durch die stark erhöhte Nachfrage im Infektionsmanagement nahmen die Umsatzerlöse um 25.3 % auf CHF 172.9 Mio. zu. Der Konzerngewinn wuchs um 46.5 % auf CHF 17.8 Mio. Aufgrund des 150-Jahr-Jubiläums schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF 3.50 (Vorjahr: CHF 2.50) je Namenaktie, bestehend aus einer ordentlichen Dividende von CHF 2.50 und einer Dividende zum 150-Jahr-Jubiläum von CHF 1.00, vor.*

Die Umsatzentwicklung der IVF HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2020 war wesentlich durch die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie beeinflusst.

Die Umsatzerlöse stiegen um beachtliche 25.3 % von CHF 138.0 Mio. auf CHF 172.9 Mio. an. Haupttreiber dieser signifikanten Erhöhung war die stark gestiegene Nachfrage nach Desinfektionsmitteln und Schutzgütern (Masken, Handschuhe, OP-Bedarf). In anderen Geschäftsfeldern, namentlich in der Wundversorgung, waren die Verkäufe aufgrund der pandemiebedingt gesunkenen Nachfrage allerdings rückläufig. Trotzdem gelang es der Unternehmensgruppe, weitere Marktanteile zu gewinnen. Der Anteil des online erwirtschafteten Umsatzes konnte durch den Ausbau der digitalen Bestellplattformen weiter erhöht werden.

Die IVF HARTMANN GRUPPE sah sich 2020 mit mehreren wenig vorhersehbaren Entwicklungen konfrontiert.

Dazu gehörten eine weltweit angespannte Versorgungslage bei Desinfektionsmitteln und Schutzgütern, Unterbrüche der Lieferketten, neue Arbeitsformen wie Homeoffice und internetbasierte Formen der Produktschulung und Weiterbildung, wie e-Detailing und Webinare, aber auch anhaltender Preisdruck. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen, insbesondere auf der Beschaffungsseite, wurde die IVF HARTMANN GRUPPE ihrem Auftrag als systemrelevanter Versorger des Schweizer Gesundheitssystems gerecht.

Seit Januar 2020 gilt für die gesamte HARTMANN GRUPPE und somit auch für die schweizerische IVF HARTMANN GRUPPE ein neues OECD-konformes einheitliches steuerrechtliches Modell zur Verrechnung des Intellectual Property (IP). Das Modell erfasst unter anderem Verträge, welche die Nutzung von Lizenzen für Marken und Technologien regeln. Beschaffungsseitig wurden Zuschläge bis zum 31. Dezember 2019 zum grössten Teil dem Kaufpreis zugerechnet; dementsprechend waren diese im Materialaufwand enthalten. Ab dem Geschäftsjahr 2020 wird der Aufwand für die Lizenznutzung unter den «Anderen betrieblichen Aufwendungen» erfasst. Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte für die Nutzung ihres Intellectual Property durch andere HARTMANN-Gesellschaften ebenfalls Lizenzgebühren für Marken und Technologien verrechnen. Gesamthaft hat das neue Verrechnungspreismodell im Vorjahresvergleich zu einer Nettobelastung geführt. Wechselkursvorteile konnten diese nur teilweise kompensieren. Das pandemiebedingt ausserordentlich starke Umsatzwachstum im Bereich Desinfektion und Schutzgüter wirkte sich auf die Ertragslage sehr positiv aus. Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich deutlich um 47.3 % auf CHF 21.2 Mio. Die EBIT-Marge stieg um 1.8 Prozentpunkte auf 12.2 %. Auch der Konzerngewinn erreichte mit CHF 17.8 Mio. (Vorjahr: CHF 12.2 Mio.) einen neuen Rekordwert.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine Dividende von CHF 3.50 je Namenaktie, bestehend aus einer ordentlichen Dividende von CHF 2.50 und einer Dividende zum 150-Jahr-Jubiläum von CHF 1.00, vorschlagen.

### Entwicklung der Segmente

Die einzelnen Segmente entwickelten sich umsatz- und ertragsmässig wiederum sehr unterschiedlich.

Das Segment Wundmanagement konnte das starke Vorjahreswachstum nicht fortsetzen. Zwar nahmen die Marktanteile leicht zu, pandemiebedingt sanken die Umsatzerlöse aber um 11.7 % auf CHF 38.3 Mio. Der Segmentanteil am Gesamtumsatz verminderte sich auf 22.1 % (Vorjahr: 31.4 %). Das EBIT belief sich auf CHF 4.1 Mio. (Vorjahr: CHF 7.8 Mio.). Gründe für diesen Rückgang waren eine abnehmende Zahl von Spitalbehandlungen (u. a. Verschiebung geplanter Operationen), sinkende Konsultationen in Arztpraxen und Apotheken, ein verbreitetes Arbeiten im Homeoffice bei industriellen Kunden sowie drei Grosaufträge im Jahr 2019, welche im Jahr 2020 wegfielen. Die Umsatzerlöse im Segment Inkontinenzmanagement blieben mit CHF 28.7 Mio. auf dem Vorjahresniveau. Der anhalten-

de Preiszerfall am Markt sowie höhere Beschaffungskosten spiegeln sich in der Abnahme des EBIT um nahezu 17 % auf CHF 1.7 Mio. wider.

Das Segment Infektionsmanagement verzeichnete infolge der pandemiebedingt stark erhöhten Nachfrage einen signifikanten Wachstumsschub. Die Umsatzerlöse wuchsen um fast 75 % auf CHF 90.5 Mio. an. Das EBIT lag mit CHF 14.6 Mio. mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahr. Getrieben von Covid-19 trug das Segment Infektionsmanagement im Berichtsjahr über 50 % zum Gesamtumsatz und nahezu 70 % zum EBIT der Unternehmensgruppe bei.

Die weiteren Konzernaktivitäten verzeichneten 2020 ein leichtes Umsatzplus von 8.9 % auf CHF 15.5 Mio. Das EBIT stieg auf CHF 0.8 Mio. an (Vorjahr: CHF -0.5 Mio.). Per 1. Januar 2020 wurden einzelne Produkte und Produktgruppen anderen Segmenten zugeordnet. Die Abweichungen zu den Vorjahreszahlen sind unwesentlich.

### Personal

Die Mitarbeitenden der IVF HARTMANN GRUPPE haben im Berichtsjahr mit Flexibilität und hohem Einsatz wesentlich zum Geschäftserfolg beigetragen. Ende 2020 beschäftigte die Unternehmensgruppe 353 Mitarbeitende (Vorjahr: 360), davon 16 Lernende und Praktikanten (Vorjahr: 20). Dies entsprach 326.6 Vollzeitstellen (Vorjahr: 332.4).

Der vergleichsweise kleine Rückgang der Belegschaft ist mehrheitlich auf den Bereich Produktion zurückzuführen.

### Bilanz- und Kapitalstruktur

Die IVF HARTMANN GRUPPE verfügt nach wie vor über ein solides finanzielles Fundament. Im Zuge der beachtlichen Steigerung des Konzernergebnisses erhöhten sich die flüssigen Mittel gegenüber dem Vorjahresstichtag um CHF 13.3 Mio. Auch unter Berücksichtigung der Dividendenausschüttung im Frühjahr 2020 wuchs das Eigenkapital infolge des erfreulichen Konzerngewinns um CHF 11.8 Mio. auf CHF 139.2 Mio. an. Die Eigenkapitalquote hingegen sank trotz der Steigerung des Eigenkapitals auf 76.9 % (Vorjahr: 82.3 %), was im Wesentlichen auf die erhöhten kurzfristigen Verbindlichkeiten zurückzuführen ist. Finanzschulden bestanden per Stichtag 31. Dezember 2020 keine. Das an den Mutterkonzern HARTMANN GRUPPE gewährte kurzfristige Aktivdarlehen blieb im Vorjahresvergleich unverändert bei CHF 45.0 Mio.

### Investitionen

Das Investitionsvolumen belief sich im Jahr 2020 auf CHF 11.1 Mio. (Vorjahr: CHF 10.4 Mio.). Die mit der Strategie 2020 eingeleiteten Massnahmen zur Modernisierung der Produktions- und Logistik-Infrastruktur sowie zum Ausbau digitaler Geschäftsmodelle konnten im Berichtsjahr mehrheitlich abgeschlossen werden. Die pandemiebedingt verschobene Inbetriebnahme des neuen Logistikzentrums (LCS) sowie einige letzte Automatisierungsschritte für die Modernisierung des Produktionsprozesses moderner Wundauflagen (HydroClean®) erfolgen in der ersten Jahreshälfte 2021.

## Vertrieb und Marketing

### Entwicklung nach Absatzkanälen

#### Spitäler und Kliniken

Die Covid-19-Pandemie liess die Nachfrage nach Artikeln der Infektionsprävention wie Desinfektionsprodukte, Handschuhe, Schutzbekleidung und Masken stark ansteigen. Obwohl der Umsatz mit Inkontinenz- und vor allem Wundprodukten aufgrund der Abnahme elektiver Eingriffe und der geringeren Patientenzahlen in den Spitälern deutlich rückläufig war, nahmen die Verkäufe im Absatzkanal Spitäler und Kliniken insgesamt zu.

Die starke Nachfrage nach Produkten zur Infektionsprävention, teilweise unterbrochene Beschaffungsketten und erhebliche Preis- und Kostenschwankungen führten zu massiven Marktverwerfungen und zu einer zeitweise sehr angespannten Versorgungslage. Dank der frühzeitig etablierten Taskforce, einem verstärkten Ressourceneinsatz und einer vorausschauenden Beschaffungsstrategie gelang es, die Versorgungssicherheit für diesen systemkritischen Kundenkreis zu gewährleisten und den Spitälern und Kliniken als verlässlicher, agiler und flexibler Partner zur Seite zu stehen.

Auch der Umsatz mit kundenindividuellen Sets für operative Eingriffe nahm – trotz niedriger Fallzahlen – deutlich zu. Das Wachstum wurde sowohl durch die Gewinnung von Neukunden als auch durch den Ausbau des Laparoskopie-Sortiments erzielt. Die fortschreitende «Ambulantisierung» bietet hier weiteres Wachstumspotenzial.

Mit «Mission: Infection Prevention» wurde eine neue, mehrjährige Initiative zur Reduktion nosokomialer Infektionen (Spitalinfektionen) gestartet. Die IVF HARTMANN GRUPPE unterstützt Spitäler mit einem breiten Angebot an Produkten und Dienstleistungen gezielt bei der Bekämpfung solcher Infektionen, die – neben menschlichem Leid – erhebliche Zusatzkosten verursachen. Hospital Acquired Infections (HAI) fordern mehr Opfer als der Strassenverkehr und können durch die verstärkte Zusammenarbeit aller Beteiligten gesenkt werden.

Die digitale Dienstleistung easyShelf – eine selbstbestellende Beschaffungslösung zur Automatisierung von Bestell- und Logistikabläufen – wurde weiterentwickelt und wird von ersten Kunden erfolgreich angewendet. easyShelf ermöglicht Spitalkunden signifikante und kontinuierliche Effizienzgewinne im Beschaffungswesen, was erste Pilotkunden bestätigt haben.

#### Alters- und Pflegeheime

Die pandemiebedingt hohe Nachfrage nach Desinfektionsprodukten und medizinischem Schutzmaterial führte in diesem Kanal zu einem starken Absatzschub. Dank einer massiven Ausweitung der Beschaffungsmengen und einer engen Zusammenarbeit mit Kunden konnte die Versorgung mit systemkritischen Produkten gewährleistet werden.

Die IVF HARTMANN GRUPPE belieferte die Kunden dabei nicht nur zuverlässig mit Produkten, sondern unterstützte sie insbesondere auch mit Beratungsleistungen, Schulungen und weiteren Services.

Im wichtigen Geschäftsfeld Inkontinenzversorgung konnten die Umsätze dank hinzugewonnener Kunden leicht gesteigert werden. Ferner trugen die Pflegeprodukte MoliCare® Skin zur guten Umsatzentwicklung bei. Die Neupositionierung aller Inkontinenzprodukte unter der Dachmarke MoliCare® wurde erfolgreich abgeschlossen.

Im Segment Wundmanagement bewirkte die neue Produktlinie Zetuvit® Plus eine Umsatzbelebung in einem stagnierenden Markt. Die silikonbeschichtete, stark absorbierende Wundaufgabe erfreut sich bei Anwendern und bei Patienten gleichermaßen hoher Beliebtheit.

Die erfolgreiche Etablierung neuer digitaler Kommunikationsformate wie Webinare, Online-Schulungen und e-Detailing ermöglicht die fortlaufende, intensive Kundenbetreuung auch während der Pandemie und entwickelte sich zu einer valablen Alternative zu physischen Kundenkontakten. Die digitalen Anwendungen werden auch nach der Pandemie fester Bestandteil der Kundenkommunikation bleiben.

#### Praxisambulante Medizin

Die niedergelassenen Ärzte blieben von der Covid-19-Pandemie nicht verschont. Während zu Beginn der Pandemie zahlreiche Patienten den Besuch bei ihrem Hausarzt aus Angst vor einer möglichen Ansteckung mieden, bestand nach den ersten Lockerungen im Frühjahr teilweise Aufholbedarf. Zudem mussten auch die Arztpraxen ihre Schutzkonzepte aufrüsten, was ebenfalls zu einer überaus starken Nachfrage nach Desinfektionsmitteln, Untersuchungshandschuhen und Masken führte. Die Nachfrage verstärkte sich im Zuge der zweiten Pandemiewelle weiter, da zahlreiche Arztpraxen nun auch Antigenschnelltests durchführten, um die teilweise überlasteten Testzentren zu entlasten. Gleichwohl blieben die Patientenströme bei den Hausärzten unter den Vorjahren, was auf eine rückläufige Mobilität (weniger Unfälle) sowie weniger Grippeerkrankungen (Schutzkonzepte) zurückzuführen war.

Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte im Bereich der praxisambulanten Medizin den Umsatz deutlich steigern. Das Wachstum ist mehrheitlich auf die klassischen Pandemieartikel zurückzuführen. Die übrigen Sortimente entwickelten sich auf Vorjahresniveau, was in Anbetracht der rückläufigen Patientenströme durchaus erfreulich ist. Die Bandagen und Orthesen wurden in einem frischen Design unter der Marke DermaPlast® Active neu lanciert. Sie spielen bei der Entwicklung des DermaPlast® Active-Sortiments zu einem umfassenden Sortiment für Sportverletzungen und Blessuren eine Schlüsselrolle.

## Apotheken und Drogerien

Während die Covid-19-Pandemie einzelne Kategorien beflügelte (z. B. Vitaminpräparate, Immunstimulanzien, Desinfektionsmittel, Masken, Fieberthermometer), brachen andere Kategorien aufgrund des stark reduzierten Reiseverhaltens komplett ein (z. B. Sonnencreme, Make-up, Haut- und Gesichtspflege). Selbst die Verkäufe von Grippe- und Erkältungsmitteln, die normalerweise zu den Umsatzspitzenreitern in Apotheken gehören, nahmen nach den anfänglichen Hamsterkäufen im Frühjahr stark ab, da infolge der Schutzmassnahmen sowie der verstärkten Händedesinfektion und -reinigung weniger Menschen krank wurden.

Auch standortbezogen stellte die Pandemie vieles auf den Kopf. Ein schwieriges Jahr erlebten vor allem Bahnhofsapotheken, die ansonsten zu den umsatzstärksten Geschäften gehören. Auf der anderen Seite konnten die eher ländlichen Verkaufspunkte deutlich zulegen. Davon konnten vor allem die Drogerien profitieren

Insgesamt erreichte die IVF HARTMANN GRUPPE im Absatzkanal Apotheken und Drogerien ein kräftiges Umsatzplus und schaffte damit den Sprung in die Top-10-Unternehmen im Markt für freiverkäufliche Produkte in Apotheken und Drogerien (Consumer Health-Markt). Stärkste Umsatztreiber waren Desinfektionsmittel (Sterillium® Protect & Care), Fieberthermometer (Veroyal®) und Masken. Gerade das Sterillium® Protect & Care-Sortiment stiess auf eine sehr grosse Nachfrage, wobei neben Produkten zur Händedesinfektion auch Mittel zur Flächendesinfektion begehrt waren.

Der Umsatz des DermaPlast® Sortiments, das die IVF HARTMANN GRUPPE zum Marktführer im Bereich Erste Hilfe mit Marktanteilen von teilweise über 80 % macht, blieb auf Vorjahresniveau.

## Detailhandel, Convenience Stores und Onlinehandel

Der Detailhandel gehörte tendenziell zu den Profiteuren der Covid-19-Pandemie, was mitunter auf Vorratskäufe sowie reduzierte Auslandseinkäufe – vor allem während des Lockdowns in den Nachbarländern – zurückzuführen ist. Unter Druck geriet der klassische Detailhandel insbesondere durch den Onlinehandel, an dem aber auch etablierte Einzelhändler sehr aktiv partizipierten. Covid-19 hat den Trend zu digitalen Verkaufsformaten zweifellos stark beschleunigt.

Im Bereich der kleinflächigen Shops (Convenience Stores) zeigte sich ein durchwachsendes Bild. Während Verkaufspunkte in Bahnhofsnähe aufgrund der ausgebliebenen Pendlerströme deutliche Umsatzeinbussen hinnehmen mussten, profitierten ländliche Nachbarschaftsformate von der eingeschränkten Mobilität und von der Angst der Kunden, sich in grossflächigen Geschäften leichter zu infizieren.

Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte ihre Umsätze in diesem Absatzkanal deutlich steigern, wobei der Zuwachs fast ausschliesslich auf Produkte zur Händedesinfektion zurückzuführen war. Sterillium® Protect & Care ist in allen Teilmärkten präsent und die führende Marke für Händedesinfektion. Es kann davon ausgegangen werden, dass der Des-

infektionsmarkt in diesem Absatzkanal auch künftig dynamisch wachsen wird. Die IVF HARTMANN GRUPPE will den Bekanntheitsgrad der Marke weiter erhöhen (etwa mit Fernsehwerbung, Displays oder Point of Sale-Massnahmen).

## Industrie

Aufgrund der beinahe über Nacht geforderten, umfangreichen Schutzkonzepte stieg die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln im Absatzkanal Industrie beinahe ins Unermessliche. Auf einmal mussten der Einzelhandel, Coiffeursalons, Kosmetikstudios, Restaurants und Hotels ihren Kunden die Desinfektion der Hände ermöglichen und Oberflächen regelmässig desinfizieren. Dies erhöhte die Nachfrage so stark, dass sie von etablierten Unternehmen nicht mehr befriedigt werden konnte. Selbst Destillieren begannen, Händedesinfektionsmittel herzustellen, um die Nachfrage zu befriedigen. Der Geruch dieser Destillate wird vermutlich noch lange Zeit mit der Covid-19-Pandemie in Verbindung gebracht werden; er hat der Händedesinfektion zu Unrecht den Ruf eingebracht, übel zu riechen.

Diese Entwicklungen lösten auch in der IVF HARTMANN GRUPPE eine sehr starke Zunahme der Verkäufe von Desinfektionsprodukten und von Hygienemasken aus. Auch wenn nach der Covid-19-Pandemie die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln in diesem Kanal zurückgehen wird, dürfte der Bedarf an Hygienelösungen hoch bleiben.

Als einer der führenden Anbieter im Bereich Desinfektion plant die IVF HARTMANN GRUPPE, in neuen Marktsegmenten (beispielsweise Öffentliche Verkehrsmittel, Bildungseinrichtungen, Restaurants, Hotels) integrale Desinfektionssysteme einzuführen. Die Systeme decken die ganze Bandbreite von der Erstbestellung und den Nachbestellungen bis zu Trainingskonzepten ab. Die Unternehmensgruppe erweitert dadurch ihre Absatzkanäle und erschliesst sich den Zugang zu Kundensegmenten mit hohem Wachstumspotenzial.

## Export

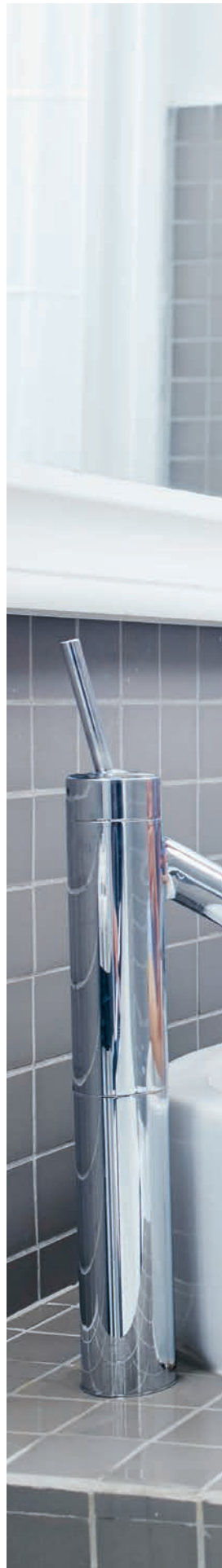
Im Direktexport fokussierte sich die IVF HARTMANN GRUPPE auf die innovative TRAUMA BANDAGE, die der schnellen Blutstillung in Krisen- und Notsituationen dient. Die TRAUMA BANDAGE wurde in Neuhausen entwickelt und wird dort auch hergestellt. Kunden der TRAUMA BANDAGE sind vorrangig Armeen, Blaulichtorganisationen und internationale Organisationen.

Zahlreiche Reisebeschränkungen während der Covid-19-Pandemie erschwerten die internationale Vermarktung. Alle internationalen Messen, an denen das Produkt hätte vorgestellt werden sollen, wurden gestrichen.

Das übrige Exportgeschäft entwickelte sich leicht rückläufig, was an der bewussten Aussteuerung unrentabler Produktsortimente lag. Die Sortimente werden nur so lange aufrechterhalten, als die Profitabilität gewährleistet ist. Der künftige Fokus des Direktexports liegt auf der Vermarktung der TRAUMA BANDAGE.

## Handliche Revolution

*Manche Revolutionen finden im Taschenformat statt. Sterillium® ist ein exzellentes Beispiel. 1965 lief in Hamburg das erste hellblaue Fläschchen mit der wirkungsstarken Flüssigkeit vom Band. Sterillium® war das erste marktfähige alkoholbasierte und sogar hautpflegende Hände-Desinfektionsmittel der Welt. Zwar war die zentrale Bedeutung der Händedesinfektion für den Gesundheitssektor damals bekannt. Doch erst mit Sterillium® waren medizinische und pflegerische Fachkräfte in der Lage, sich ihre Hände schnell und ohne Seife und Wasser zu desinfizieren. Heute werden jedes Jahr rund 4 Milliarden Händedesinfektionen mit Sterillium® vorgenommen. Das sind etwa 11 Millionen pro Tag. Tendenz steigend.*





## Produktion, Logistik, Innovation und Beschaffung

### Produktion

Das Geschäftsjahr 2020 war in der Produktion und der Produktionssteuerung stark durch die Sicherstellung des Herstellungsprozesses und die Vermeidung von pandemiebedingten Unterbrüchen in den Lieferketten geprägt.

Durch die frühzeitige und konsequente Umsetzung strenger Hygienekonzepte konnten Infektionsketten gebrochen und potenzielle Ansteckungsrisiken minimiert werden. Die Gesundheit und der Schutz der Mitarbeitenden hatten zu jeder Zeit höchste Priorität. Durch eine Flexibilisierung der Arbeitszeitmodelle konnte der abrupte Bestellungenrückgang bei den Wundprodukten kostenmässig abgefedert werden. Der Einbruch wurde durch die reduzierten Operationszahlen in Spitälern und Kliniken sowie durch die eingeschränkten Besuche bei niedergelassenen Ärzten verursacht.

In Neuhausen wurden mehrere Anlagen zur Automatisierung und Modernisierung der Fertigung in Betrieb genommen. Zudem erfolgte der Produktionsstart von DermaPlast® Compress Protect und DermaPlast® Compress Plus. Es handelt sich dabei um Eigenentwicklungen mehrlagiger Wundkompressen mit einem besonders saugstarken Kern. Die Kompressen eignen sich ideal zum Abdecken oberflächlicher Wunden.

Die Fertigung des neu entwickelten Spezialverbands TRAUMA BANDAGE für die Behandlung lebensbedrohlicher Blutungen ist in Neuhausen wie geplant angelaufen.

Die Verlagerung der Watteproduktion von Neuhausen zum Werk der Kistler AG in Gommiswald und die technische Modernisierung wurden bereits 2019 abgeschlossen. Das Jahr 2020 stand im Zeichen der Produktivitätssteigerung. Seit Mitte 2020 ist die Kistler AG auch für den Vertrieb ihrer Watteprodukte zuständig. Als autonom agierende Einheit kann das Unternehmen schneller und agiler auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

Im Zuge der Automatisierung der HydroClean®-Fertigung wurde die Aufbringung der Silikonstreifen in den Produktionsprozess integriert. Damit ist für die Fertigung keine Zwischenlagerung mehr nötig. Ermöglicht wird die durchgängige Linienfertigung durch ein komplett neues Silikon, das in der zur Verfügung stehenden Prozesszeit vollständig vernetzt. Die Qualitätssicherung wird durch zahlreiche automatisierte Inprozess-Kontrollsysteme und modernste Kamertechnologie gewährleistet.

### Wegweisendes Logistikkonzept

Das Logistics Center Switzerland (LCS) hat seinen Betrieb im März 2021 aufgenommen. Die Verzögerung gegenüber dem ursprünglichen Eröffnungstermin im November 2020

ist auf einen pandemiebedingten Produktionsunterbruch bei einem externen Lieferanten zurückzuführen.

Die Baugewerke inkl. aller Sicherheitsvorkehrungen und die Sprinkleranlage wurden Ende 2020 von allen zuständigen Behörden, Ämtern und der Versicherung abgenommen und freigegeben. Ebenso wurde die neue Staplerflotte geliefert und das Logistikequipment im Pick- und Packbereich sowie die Fördertechnik fertiggestellt. Ein Teil der bisherigen Kommissionierhalle wurde im Jahr 2020 bereits entsprechend der neuen Prozesse umgebaut.

Schon im Jahr 2019 wurden alle logistischen Prozesse neu definiert, um diese im neuen Extended Warehouse Management (SAP EWM) abzubilden. Die Schweiz agiert diesbezüglich als Pilotland für die internationale HARTMANN GRUPPE. Im Berichtsjahr konnte die Programmierung abgeschlossen werden. Auch die neue Personalorganisation der Logistik wurde erfolgreich implementiert.

Dank der zusätzlichen 4'500 Palettenplätze im Neubau wird die IVF HARTMANN GRUPPE über die notwendigen Lagerkapazitäten für die neu lancierte Dienstleistung Pandemie-Lager verfügen. Diese ermöglicht Kunden, kritische Produkte zu reservieren und bei Bedarf abzurufen. Nutzniesser sind insbesondere institutionelle Kunden (Spitäler sowie Alters- und Pflegeheime), die ihre Vorratsbewirtschaftung an einen externen Dienstleister auslagern. Die IVF HARTMANN GRUPPE kümmert sich um die sachgerechte Lagerung und ist durch ein permanentes Verfalldatenmonitoring für den nötigen Umschlag der Ware besorgt.

Das interne Logistik-Consulting-Team unterstützte zahlreiche Kunden vor Ort, um die Prozesse möglichst effizient zu etablieren, das Bestellverhalten zu analysieren, weitere Optimierungspotenziale zu eruieren und kundenspezifische Lösungen zu erarbeiten. Dank der Kombination der Palettenlieferung mit einem professionellen Einräumservice-Team konnten die Rollwagenlieferungen auch im Berichtsjahr erheblich reduziert werden. Immer mehr Kunden ziehen das Logistik-Consulting-Team bei und gewinnen in der Folge Zeit für ihre Kernaufgaben.

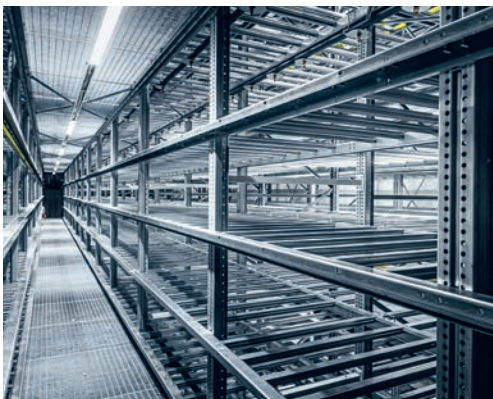
Durch das duale Transportsystem, das die Verlagerung der Transporte von der Strasse auf die Schiene fördert, konnten im Berichtsjahr 168 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart werden.

### Die Vorteile des neuen Logistikkonzepts auf einen Blick

- Hohe Produktverfügbarkeit, Lagerung der kritischen Produkte in der Schweiz
- Hohe Lieferbereitschaft, kurze Reaktionszeiten
- Messbare Kundennähe
- Sichere und agile Logistikprozesse
- Hohe Effizienz und Servicequalität
- Auslegung auch für kleinteilige Bestellungen des B2C-Geschäfts
- Effiziente und sichere Cross-Docking Prozesse

Erfahren Sie mehr:





Mit der Inbetriebnahme des neuen High Speed-Tablar-Lagers im Jahr 2021, mit 1'000 Ein- und Auslagerungen pro Stunde, ist die IVF HARTMANN GRUPPE auch strategisch nicht nur auf den B2B, sondern auch auf den B2C- und digitalisierten Markt ausgerichtet.

## Entwicklung

Die Anpassung der Produktakten an die Europäische Medizinprodukteverordnung (Medical Device Regulation, MDR) wurde 2020 abgeschlossen. Die Konformität aller Medizinprodukte musste in einem aufwendigen Verfahren neu bewertet und bestätigt werden. Unter der MDR werden alle Medizinprodukte in einer zentralen europäischen Datenbank für Medizinprodukte (EUDAMED) registriert. Jedes Medizinprodukt benötigt eine UDI (Unique Device Identification), mit der sich das einzelne Produkt eindeutig identifizieren lässt.

Im Bereich der Produktinnovation wurden Machbarkeitsstudien und Weiterentwicklungen für die hydroaktive Wundauflage HydroClean® sowie für Kompressen vorangetrieben. Trotz der wachsenden Vielfalt moderner und smarter Wundauflagen bleibt die traditionelle Wundbehandlung zur Versorgung bestimmter Wundtypen wichtig.

Bei der traditionellen Wundversorgung wird versucht, die Wunden weitestgehend trocken zu halten und einen zusätzlichen Schutz vor äusseren Einflüssen (Feuchtigkeit, Schmutz, mechanische Belastungen) zu gewährleisten. Diesen Anforderungen werden zwei neu entwickelte Wundkompressen zur traditionellen Wundbehandlung gerecht: Die DermaPlast® Compress Protect und die DermaPlast® Compress Plus. Beide wurden im Mai 2020 erfolgreich lanciert. Die DermaPlast® Compress Plus Wundkomresse aus 100 % Baumwolle ist mit einer perforierten Folie beschichtet. Die Beschichtung vermindert ein Verkleben der Komresse mit der Wunde, um einen schmerzarmen Verbandswechsel zu begünstigen. Die mehrlagige

Wundkomresse DermaPlast® Compress Protect besitzt einen sehr saugstarken Kern. Sie ist ideal zum Abdecken oberflächlicher Wunden (Schürf- und Schnittwunden) und zur Aufnahme von Wundexsudat. Dank Wäscheschutz bleibt die Kleidung auch bei stark blutenden Wunden stets geschützt.

Die TRAUMA BANDAGE erhielt im Hinblick auf die Anforderungen des internationalen Vertriebs eine robustere Verpackung und einen optimierten Verschlussbügel.

Die Verlagerung von stationär zu ambulant durchgeführten operativen Eingriffen schreitet stetig voran. Gleichzeitig sinken die Rückerstattungsbeiträge in der ambulanten Versorgung. Um den ambulanten Bereich kostenneutral bzw. profitabel zu betreiben, müssen die Spitäler ihre Organisationen und ihre Prozesse effizienter gestalten. Dabei können sie vom Produkt-Knowhow und der Prozess-Expertise von IVF HARTMANN profitieren. Die Unternehmensgruppe hat in enger Zusammenarbeit mit den Kunden speziell auf den ambulanten Bereich ausgerichtete OP-Sets entwickelt. Erste Pilotprojekte zeigen vielversprechende, positive Rückmeldungen. Gleichzeitig wurden erste OP-Sets mit laparoskopischen Instrumenten im Rahmen von Pilotprojekten angewendet. Die Produktneuheiten erweitern das Angebot an massgeschneiderten, kundenindividuellen OP-Lösungen.

## Beschaffung

Das Geschäftsjahr 2020 stand ganz im Zeichen von Covid-19. Die weltweit massiv gestiegene Nachfrage nach Produkten des Segments Infektionsmanagement und der teilweise Unterbruch der Lieferketten erschwerten die Versorgung erheblich. Mit Hilfe einer abteilungsübergreifenden Taskforce und der guten Zusammenarbeit innerhalb der konzernweiten Supply Chain-Funktionen konnten die Mengen stark und schnell ausgeweitet werden, so dass die Grundversorgung der medizinischen Institutionen, Spitäler und Alters- und Pflegeheime gewährleistet blieb.

Was die Rohstoff- und Beschaffungspreise anbelangt, waren 2020 gegensätzliche Entwicklungen zu verzeichnen. Während die Preise für Rohstoffe wie Rohöl, Zellstoff, Nonwoven und Baumwolle teilweise nachgaben, zogen die Beschaffungspreise in den Segmenten des Infektionsschutzes, der Transportlogistik und vor allem im Bereich der Schutzbekleidung ausserordentlich stark an. Bei Untersuchungshandschuhen aus Nitril und Latex verlief der Preisanstieg zum Teil dramatisch.

## Corporate Social Responsibility

Die IVF HARTMANN GRUPPE richtet ihre Strategie und ihr Handeln an der konzernweiten Vision der HARTMANN GRUPPE aus. Diese lautet: «Das Gesundheitswesen verbessern. Weltweit.» Es geht darum, mit innovativen medizinischen Produkten und Dienstleistungen zur Verbesserung der Gesundheit und Lebensqualität möglichst vieler Menschen beizutragen.

Diesem Anspruch wird die IVF HARTMANN GRUPPE unter Wahrung einer breit abgestützten Corporate Social Responsibility (CSR) gerecht. Die Grundlage bildet das neue Wertemodell der HARTMANN GRUPPE, das sich aus der globalen Personalstrategie ableitet und auf den folgenden drei Eckpfeilern basiert:

### Höchstleistung

#### **Wir denken und handeln unternehmerisch.**

Dabei verfolgen wir unser gemeinsames Ziel, besser als der Wettbewerb zu sein und in unseren Märkten führende Positionen zu erreichen.

### Kundenorientiert

**Unser gesamtes Handeln schafft Mehrwert** für unsere Kunden und für HARTMANN.

### Leidenschaftliches Team

**Wir sind ein visionäres Team**, für das Respekt und Vertrauen an erster Stelle stehen.

*«Das HARTMANN Wertemodell gibt Klarheit über die HARTMANN Kulturaussagen, definiert das Führungsverständnis und harmonisiert die globale Denkweise.»*

### Health (Gesundheit)

Als Schwerpunkt des Betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) 2020 war die Auseinandersetzung mit dem Thema Stress definiert. Aus der im Jahre 2019 durchgeführten Mitarbeiterbefragung war hervorgegangen, dass sich das Stressempfinden der Mitarbeitenden verstärkt hatte. Sowohl in der Arbeitswelt als auch im privaten Bereich nimmt der Druck zu. Als Folge davon weisen immer mehr Menschen Stresssymptome auf.

Im März 2020 jedoch wurde das Jahresthema durch Covid-19 verdrängt. Die BGM-Verantwortlichen mussten den Fokus nun auf die pandemiebedingten Herausforderungen richten. Rasch wurde die interne Onlineplattform «#ivfzämehebe» ins Leben gerufen. Die virtuelle Begegnungszone wurde aktiv genutzt und ersetzte in Teilen den physischen Austausch der Mitarbeitenden vor Ort, der im Zuge der Pandemie stark eingeschränkt war.

Gleichzeitig galt es, die Gesundheit der Mitarbeitenden zu schützen und sie mit neuen Arbeitsmodellen – insbesondere Homeoffice – vertraut zu machen. Im August 2020 wurde ein «Remote Working Reglement» verabschiedet. In diesem Rahmen wurden die Vorgesetzten zum Thema «Führen auf Distanz» intensiv geschult. Die im Berichtsjahr gemachten Erfahrungen fielen insgesamt so positiv aus, dass die neuen Arbeitsformen auch nach der Pandemie zum Teil beibehalten werden sollen.

Das im Herbst 2020 durchgeführte Re-Assessment der Gesundheitsförderung Schweiz zum Friendly Work Space war erfolgreich und bestätigte den kontinuierlichen Fortschritt im Gesundheitsmanagement der IVF HARTMANN GRUPPE.



## Ausblick

### Safety (Sicherheit)

Die Gesundheit der Mitarbeitenden und ihre Sicherheit am Arbeitsplatz standen 2020 wesentlich unter dem Einfluss der Covid-19-Pandemie. Als systemrelevanter Betrieb musste die IVF HARTMANN GRUPPE die operative Leistungsfähigkeit sicherstellen, was die Einhaltung rigoroser Schutz- und Vorsichtsmassnahmen sowohl für die Beschäftigten im operativen Bereich als auch für die Lieferanten und Partner im Kontraktorenmanagement bedingte. Mehr als 70 % der Büroangestellten arbeiteten vom Homeoffice aus.

Am Standort Neuhausen wurden verschiedene Gefährdungsermittlungen durchgeführt. Sie sind ein wesentlicher Bestandteil der Arbeitssicherheit, die ein Konzernstandard vorgibt.

### Environment (Umwelt)

Das Engagement zur Schonung der Ressourcen und zur laufenden Optimierung der Umweltbilanz wurde im Berichtsjahr zielstrebig fortgeführt. Die IVF HARTMANN AG hat das Überwachungsaudit ISO 14001 erfolgreich bestanden und damit die Gültigkeit der Zertifikate erhalten. Das Programm zur kontinuierlichen Sanierung der Heizungsunterverteilungen ermöglichte eine weitere Einsparung des Verbrauchs von Primärenergie (Erdgas und Strom). Zur Beladung von Elektroautos wurden zwei E-Ladestationen eingerichtet.

### Qualitätsmanagement

Die neue EU-Verordnung über Medizinprodukte (Medical Device Regulation, MDR) war im Geschäftsjahr 2020 wiederum ein zentrales Thema. Aufgrund der Covid-19-Pandemie hat die EU beschlossen, den verpflichtenden Beginn der Anwendung um ein Jahr, auf Mai 2021, zu verschieben. Um die Äquivalenz mit dem EU-Recht zu erhalten, verschiebt sich die Inkraftsetzung des revidierten Schweizer Medizinprodukterechts ebenfalls um ein Jahr, auf den 26. Mai 2021. Trotz des verschobenen Anwendungsdatums sind die Medizinprodukte der Klasse I bereits auf die MDR umgestellt. Die IVF HARTMANN AG hat das MDR-Zertifikat für höherklassige Medizinprodukte im Mai 2020 erhalten; die MDR-Zertifikate für die Sterilprodukte und die Herstellung von Sets folgten im Dezember 2020.

Die weltweiten Massenimpfungen gegen Covid-19 dürften die angespannte Lage sukzessive entschärfen. Eine Normalisierung des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Umfelds könnte jedoch noch längere Zeit beanspruchen. In verschiedenen Bereichen wird eine vollständige Rückkehr zu den Verhältnissen vor dem Ausbruch der Pandemie ausbleiben. Dies gilt beispielsweise für die Verortung von Büroarbeitsplätzen (Homeoffice), für den Siegeszug des Onlinehandels oder für das Hygienebewusstsein breiter Bevölkerungskreise. Die Erfahrung, dass sich mit intelligenten Schutzkonzepten, disziplinierten Verhaltensweisen und effizienten Desinfektionslösungen die negativen Auswirkungen einer Pandemie eindämmen lassen, hat sich in den Köpfen der Menschen eingepreßt. Diese Einschätzung berechtigt zur Annahme, dass die Nachfrage nach Desinfektionsprodukten hoch bleibt. Das Segment Infektionsmanagement, dessen Anteil am Gesamtumsatz der IVF HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr von 37.5 % auf 52.3 % angestiegen ist, wird auch im Geschäftsjahr 2021 das wichtigste Segment der IVF HARTMANN GRUPPE bleiben.

Die IVF HARTMANN GRUPPE hält an ihren Zielen fest, nicht nur mit innovativen und wirksamen Produkten, sondern auch mit zuverlässigen und intelligenten Lösungen zu einem gut funktionierenden Gesundheitswesen beizutragen.

Die vielfältigen Herausforderungen im Gesundheitswesen, die rapiden technologischen Fortschritte und die steigenden Erwartungen der Anspruchsgruppen sind für die IVF HARTMANN GRUPPE Ansporn, den eingeschlagenen Weg noch effizienter und konsequenter zu gehen.

Wir sind gut positioniert, um unsere starke Marktstellung und damit einhergehend die Marktanteile weiter auszubauen und die Ertragskraft dank Effizienzgewinnen weiter zu erhöhen, obwohl temporäre Rückschläge in einzelnen Segmenten nie ausgeschlossen werden können. Die pandemiebedingten Effekte, welche sich im Jahr 2020 entsprechend positiv ausgewirkt haben, erwarten wir im laufenden Jahr nicht ganz so ausgeprägt. Wir rechnen daher im Jahr 2021 mit einem robusten Umsatz und einem Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf solidem Niveau, welches aber tiefer als das EBIT des Geschäftsjahres 2020 liegen wird.

## Händedesinfektion hilft Leben retten!

Unsere Hände sind einer der häufigsten Übertragungswege von Krankheitserregern – gute Desinfektionsmittel ermöglichen es jedoch, Infektionsketten zu unterbrechen. In der gegenwärtigen Corona-Pandemie bildet die Händedesinfektion eine essenzielle Massnahme zur Vermeidung von Übertragungen. Die Nachfrage nach Desinfektionsprodukten ist im Zuge der Pandemie denn auch massiv angestiegen.

Doch nicht nur in unserem Alltag hat die gute Hygiene grosse Bedeutung. Auch in Gesundheitseinrichtungen ist die Vermeidung von Infektionen von höchster Relevanz. Durch die Übertragung von Bakterien, Viren oder Pilzen werden in medizinischen Einrichtungen sogenannte «nosokomiale Infektionen» ausgelöst. In der Schweiz sind jedes Jahr über 50'000 Menschen von solchen Infektionen betroffen, welche bis hin zum Tode führen können. Neben dem menschlichen Leid führen diese – durch längere Spitalaufenthalte, zusätzliche Behandlungen und Arbeitsausfälle – zu hohen wirtschaftlichen Belastungen. Dabei liesse sich etwa die Hälfte dieser Infektionen durch die Einhaltung der richtigen Standards und Abläufe vermeiden. Verschiedene Studien zeigen aber, dass nur jede zweite Händedesinfektion, die erforderlich wäre, in der Praxis auch durchgeführt wird.

Die IVF HARTMANN GRUPPE unterstützt Kunden bei der Reduktion solcher Infektionen. Produkte wie Desinfektionsmittel, Handschuhe und sterile Sets ermöglichen medizinischen Fachkräften im oftmals hektischen Arbeitsalltag ein sicheres Arbeiten in Pflege und Operationssälen. Zusätzliche Dienstleistungen wie die Standardisierung von Arbeitsabläufen, Schulungs- und Beobachtungstools zur fortlaufenden Verbesserung sowie Beratungsdienstleistungen, helfen mit, die Infektionsraten weiter zu senken.

Mit der Initiative «Mission: Infection Prevention» werden diese Anstrengungen seit 2020 weiter forciert. Dank des breiten Produktangebots, digitaler Tools und Services und dem Know-how von Fachspezialisten tragen wir damit zur Stärkung der Qualität und der Sicherheit im Gesundheitswesen bei. Die IVF HARTMANN GRUPPE steht ihren Kunden als Spezialist für Infektionsprävention mit Rat und Tat zur Seite!

Möchten Sie mehr über die Initiative «Mission: Infection Prevention» erfahren? Schauen Sie hier:

---

**MISSION:  
INFECTION  
PREVENTION!**



## Wound Management

Dieses Geschäftsfeld umfasst Produkte zur **Versorgung und Pflege schwer heilender Wunden**. Das Sortiment besteht aus Produkten der klassischen Wundversorgung, der modernen, hydroaktiven Wundbehandlung sowie der Kompressionstherapie.

### Hydroaktive Wundauflagen

- HydroClean<sup>®</sup>
- HydroTac<sup>®</sup>
- Hydrosorb<sup>®</sup>
- PermaFoam<sup>®</sup>
- Hydrocoll<sup>®</sup>
- Sorbalgon<sup>®</sup>
- Atrauman<sup>®</sup>
- Zetuvit<sup>®</sup> Plus
- Zetuvit<sup>®</sup> Plus Silicone

### Traditionelle Wundversorgung

- IVF Gazekompressen
- Eycopad<sup>®</sup>  
Augenkompressen
- Medicomp<sup>®</sup>  
Vlieskompressen
- Marly Tupfer
- Pagasling<sup>®</sup> Tupfer
- MediSet<sup>®</sup> Tupfer
- Tamponaden
- Cellodent<sup>®</sup>
- Tampograss<sup>®</sup>
- Soft-Zellin<sup>®</sup> und Pur-Zellin<sup>®</sup>
- Cosmopor<sup>®</sup>
- Omnistrip<sup>®</sup>

### Fixierbinden, -verbände und -pflaster

- Hydrofilm<sup>®</sup>
- Omnifix<sup>®</sup>
- Peha<sup>®</sup>-Crepp
- Stülpa<sup>®</sup>
- TubeGaze<sup>®</sup>
- TRAUMA BANDAGE

### Kompressions- und Stütztherapie

- Rhena<sup>®</sup>
- PütterPro<sup>®</sup> 2
- Tape- und Sportverbände

# Kerngeschäftsfelder

## Incontinence Management

Viele Menschen sind von Inkontinenz betroffen. Das hochwertige Angebot an **Inkontinenz- und Pflegeprodukten** und die **entsprechenden Dienstleistungen** tragen dazu bei, die Lebensqualität dieser Menschen nachhaltig zu verbessern.

### Inkontinenzeinlagen

- MoliCare® Pad
- MoliCare® Form

### Inkontinenzslips/-pants

- MoliCare® Elastic
- MoliCare® Mobile

### Inkontinenzunterlagen

- MoliCare® Bed Mat

### Fixiersysteme

- MoliCare® Fixpants
- Leggyfix

### Medizinische Hautpflege

- MoliCare® Skin

### Patienten- und Personalhygiene

- Vala®

## Risk Prevention

Hochspezialisierte Operationstechniken und -abläufe prägen heute das Bild eines modernen OP-Betriebes. Das breite Angebot an chirurgischen Einweginstrumenten, OP-Abdecktüchern, OP-Bekleidung und kundenindividuell zusammengesetzten Sets ermöglicht **sichere und effiziente Abläufe im OP-Betrieb und Pflegealltag**.

### Chirurgische Einweginstrumente

- Peha®-instrument
- Laparoskopische Instrumente

### Abdecksysteme und Mehrkomponentensets

- Foliodrape®
- CombiSet®
- MediSet®

### OP-Bekleidung

- Foliadress®

### Verbandstoffe mit Röntgenkontrast

- Telacomp®
- Telasorb®
- Telaprep®
- Telasling®
- IVF Kompressen und Longuetten (RX)

### OP-Handschuhe

- Sempermed®
- Peha-micron® Plus
- Peha-Shield®

### Untersuchungshandschuhe

- Sempercare®
- Peha-soft® nitrile guard

## Disinfection

In diesem Geschäftsfeld werden Produkte zur **Hände-, Haut-, Flächen- und Instrumentendesinfektion** angeboten.

Die Produkte schützen Personal, Patienten und Konsumenten vor Infektionen und Kontaminationen in Spitälern, Heimen, Arztpraxen und im Alltag.

### Händedesinfektion

- Sterillium®
- Sterillium® pure
- Sterillium® classic pure
- Sterillium® med
- Sterillium® Gel/Gel pure
- Sterillium® Tissue
- Sterillium® Protect & Care
- Manusept®

### Hände- und Hautreinigung/-pflege

- Baktolin®
- Baktolan®

### Hautdesinfektion

- Cutasept®

### Antimikrobielle

#### Körperwaschung

- Stellisept® med

### Instrumentendesinfektion

- Bodedex®
- Bomix® plus
- Korsolex®

### Flächendesinfektion und -reinigung

- Kohrsolin®
- Dismozon®
- Dismofix®
- Mikrobac®
- Bacillol®
- BODE X-Wipes System

### Geräte und Zubehör

- Spender
- Desomaten
- Derma LiteCheck® Box

## Personal Healthcare

Die Produkte dieses Geschäftsfelds werden mehrheitlich in privaten Haushalten angewendet. Sie decken einen Grossteil des Bedarfs zur **schnellen Ersten Hilfe, zur Versorgung kleinerer Wunden und Verletzungen und zur Selbstdiagnostik** zu Hause ab.

### Pflaster und Wundauflagen

- DermaPlast®
- DermaPlast® Medical
- DermaPlast® Active
- DermaPlast® Effect
- DermaPlast® Compress
- DermaPlast® CoFix
- DermaPlast® Isopor
- Derma-Plast® Compress Protect
- Derma-Plast® Compress Plus

### Wirkstoffhaltige Pflaster

- Isola®

### Diagnostikprodukte

- Veroval® Diagnostik & Selbst-Tests
- Veroval® Fieberthermometer
- Veroval® Blutdruckmessgeräte

## Facility Products

Das Sortiment dieses Geschäftsfelds umfasst alle Produkte für den **täglichen Hygienebedarf** in modernen Unternehmen oder Institutionen – von Hygiene- und Reinigungstüchern über Spendersysteme bis hin zu Folienprodukten und Tischgedecken.

### **Hygienepapiere**

- Papierhandtücher
- Haushaltpapierrollen
- Kosmetiktücher
- Taschentücher
- Toilettenpapier
- Pfllegetücher

### **Reinigungspapiere**

- Industrierpapierrollen
- Handtuchpapierrollen
- Putztuchrollen

### **Spendersysteme**

- Spender für Hand- und Putztücher, Handtuchrollen und Flüssigseifen

### **Mikrofasertücher**

### **Folienprodukte**

- Kehrichtsäcke
- Mehrzweckbeutel
- Wäschesäcke

# 10x

---

mehr Händedesinfektionsmittel als im Vorjahr wurden 2020 in Apotheken, Drogerien und im Retail verkauft. Jede zweite Flasche stammte aus dem Sterillium® Protect & Care-Sortiment.

---

# 61%

---

der Schweizer Bevölkerung verwenden täglich Händedesinfektionsmittel. Vor der Covid-19-Pandemie lag dieser Wert bei 15 %.

---

# 3 ml

---

Bereits 3 ml Sterillium® helfen, Infektionen zu vermeiden und Infektionsketten zu unterbrechen.

---

# 4 Mrd.

---

Händedesinfektionen erfolgen jedes Jahr mit Sterillium®.

---



Sterillium® Protect &  
Care-Werbespot

# Corporate Governance 2020

## **Corporate Governance 2020**

- 27 Bericht zur Corporate Governance 2020**
- 39 Vergütungsbericht**
- 44** Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

# Bericht zur Corporate Governance 2020

## Operative Konzernstruktur

Stand 31.12.2020

### IVF HARTMANN Holding AG

Verwaltungsratspräsident  
Dr. Rinaldo Riguzzi

CEO  
Dr. Claus Martini



### IVF HARTMANN AG

CEO  
Dr. Claus Martini



### KISTLER AG

CEO  
Christoph Stamm

### AIR Health Solution AG

CEO  
Bernd Deny

Der folgende Corporate Governance-Bericht zum Stichtag 31. Dezember 2020 entspricht hinsichtlich Inhalt und Reihenfolge der Corporate Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG vom 20. Juni 2019; von der Ausnahmeregelung wurde für das Berichtsjahr kein Gebrauch gemacht. Des Weiteren folgt der Bericht grundsätzlich dem «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» der economiesuisse. Sachverhalte, welche in der IVF HARTMANN GRUPPE anders als im Swiss Code empfohlen geregelt sind, werden offengelegt und erläutert.

Die Konzernrechnung der IVF HARTMANN GRUPPE wird nach Swiss GAAP FER erstellt. Des Weiteren publiziert die IVF HARTMANN GRUPPE entsprechend den gesetzlichen Regelungen im Rahmen der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV)» einen Vergütungsbericht. Sofern sich Angaben überschneiden, werden sie im Finanz- bzw. im Vergütungsbericht dargestellt. Entsprechende Querverweise sind an den relevanten Stellen platziert.

Schliesslich stützt sich der vorliegende Corporate Governance-Bericht auf die Statuten der IVF HARTMANN Holding AG vom 16. April 2019. Sie sind auf der Internetseite der IVF HARTMANN GRUPPE abrufbar (<https://www.ivf.hartmann.info/de-CH/wissen-news/investor-relations/finanzinformationen/>).

## 1 Konzernstruktur und Aktionariat

Die Aufstellung links zeigt die operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2020.

### 1.1 Konzernstruktur

Die IVF HARTMANN Holding AG, Holdinggesellschaft der IVF HARTMANN GRUPPE mit Sitz in CH-8212 Neuhausen, ist unter der ISIN-Nummer CH0187624256 an der SIX Swiss Exchange AG im Segment Swiss Reporting Standard kotiert. Zum 31. Dezember 2020 weist sie eine Börsenkapitalisierung von CHF 448.8 Mio. aus. Die Beteiligungen der IVF HARTMANN Holding AG an den verschiedenen, allesamt nicht kotierten Tochtergesellschaften sind im Anhang zur Konzernrechnung 2020 (Seite 53) detailliert dargestellt.

## 1.2 Bedeutende Aktionäre

Es wird auf die Darstellung der bedeutenden Aktionäre im Anhang zur Jahresrechnung 2020 der IVF HARTMANN Holding AG (Seite 72) verwiesen. Im Berichtsjahr 2020 gab es keine Meldungen bezüglich Änderungen bei bedeutenden Aktionären (<https://www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html>).

Es bestehen keine Aktionärsbindungsverträge per 31. Dezember 2020.

## 1.3 Kreuzbeteiligungen

Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen bestehen per Jahresende 2020 keine.

## 2 Kapitalstruktur

### 2.1 Ordentliches Kapital

Das ordentliche Aktienkapital der IVF HARTMANN Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2020 CHF 4.2 Mio. und ist eingeteilt in 2'400'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.75. Die Aktien sind vollständig liberiert.

### 2.2 Bedingtes und genehmigtes Kapital

Die Generalversammlung hat weder bedingtes noch genehmigtes Kapital geschaffen.

### 2.3 Kapitalveränderung

An den Generalversammlungen der Jahre 2018 bis 2020 wurden keine Aktienkapitalveränderungen beschlossen. Es wird auf die Konzerneigenkapitalnachweise auf Seite 52 des vorliegenden Berichts, auf Seite 52 des Geschäftsberichts 2019 sowie auf Seite 50 des Geschäftsberichts 2018 verwiesen.

### 2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG hat per 31. Dezember 2020 2'400'000 Namenaktien zum Nominalwert von CHF 1.75 ausgegeben. Die Aktien sind voll einbezahlt und dividendenberechtigt. Jede Aktie ist mit einer Stimme stimmberechtigt. Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2020 über keine Partizipationsscheine.

### 2.5 Genussscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2020 über keine Genussscheine.

### 2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Gemäss Art. 6 der Statuten bedarf die Übertragung von Namenaktien der Genehmigung durch den Verwaltungsrat. Die Genehmigung kann verweigert werden, falls eine natürliche oder juristische Person durch den Erwerb mehr als 2 % der Namenaktien auf sich vereinigt. Dabei gelten juristische Personen, die durch Kapital, Stimmkraft, einheitliche Leitung oder auf andere Weise miteinander verbunden

sind, sowie alle natürlichen oder juristischen Personen, welche sich im Hinblick auf eine Umgehung der Quote durch Absprache, Syndikat oder auf andere Weise für den Erwerb von Aktien zusammenschliessen, als eine Person. Die Genehmigung kann auch verweigert werden, wenn der Erwerber nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat.

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen in Zusammenhang mit dem Eintrag von Namenaktien ins Aktienbuch der Gesellschaft gewährt. Die Beschränkung der Übertragbarkeit von Namenaktien und Erleichterung oder Aufhebung der Übertragbarkeitsbeschränkung kann durch einen Beschluss der Generalversammlung aufgehoben werden. Gemäss Artikel 15 der Statuten sind dafür mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte erforderlich.

### 2.7 Wandelanleihen und Optionen

Per 31. Dezember 2020 standen weder Wandelanleihen aus, noch waren Optionen der IVF HARTMANN Holding AG ausgegeben.

## 3 Verwaltungsrat

### 3.1/3.2 Mitglieder des Verwaltungsrats / Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Der Verwaltungsrat besteht aus drei bis sieben Mitgliedern, welche unter anderem über einen unternehmerischen Hintergrund, relevantes Fachwissen der Branche und/oder besondere Beziehungen verfügen. Die Mitglieder gehörten in den drei dem Berichtsjahr vorangegangenen Geschäftsjahren nicht der Geschäftsleitung an.

Der Verwaltungsrat besteht in seiner derzeitigen Konstellation mehrheitlich aus zwei unabhängigen und aus einem gemäss Ziff. 14 des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» abhängigen, d. h. in die Geschäftsführung des Mehrheitsaktionärs einbezogenen Mitglied. Durch die Einsitznahme von einem in diesem Sinne abhängigen Mitglied im Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG wird die einheitliche strategische Ausrichtung und Leitung der IVF HARTMANN GRUPPE sichergestellt. Durch die Vertretung von unabhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat wird sodann auch den Interessen der Minderheitsaktionäre angemessen Rechnung getragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrats sind unter Abschnitt 3.4 namentlich aufgeführt. Die Detailangaben zur Person der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder sowie zu weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen sind im Einzelnen auf der Seite 34 dargelegt.

### 3.3 Anzahl zulässige Mandate für Verwaltungsratsmitglieder

Gemäss Art. 27 Abs. 1 der Statuten kann kein Verwaltungsratsmitglied mehr als fünfzehn zusätzliche Mandate wahrnehmen, wovon nicht mehr als acht in Gesellschaften, die zur ordentlichen Revision verpflichtet sind, und nicht mehr als fünf in börsenkotierten Unternehmen. Nicht unter diese Beschränkungen fallen gemäss Art. 27 Abs. 3 der Statuten Mandate in Unternehmen, die durch die IVF HARTMANN Holding AG kontrolliert werden.

### 3.4 Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Verwaltungsratspräsident sowie die Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses werden jährlich einzeln für eine Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Eine Wiederwahl ist möglich.

Erstmalige Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats:

Name	Datum der ersten Wahl
Dr. Rinaldo Riguzzi	23. April 1991
PD Dr. med. Walter Schweizer (bis 21. April 2020)	29. April 1997
Fritz Hirsbrunner (bis 21. April 2020)	19. April 2005
Michel Kuehn	25. April 2006
Andrea Rytz	25. April 2017

Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats hat sich im Berichtsjahr dahingehend geändert, dass sich die Herren PD Dr. med. Walter Schweizer und Fritz Hirsbrunner an der GV vom 21. April 2020 nicht der Wiederwahl stellten. Damit reduzierte sich zum 21. April 2020 die Anzahl der Mitglieder des Verwaltungsrats von 5 auf 3 Personen.

### 3.5 Interne Organisation

#### 3.5.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Die Zuständigkeiten des Verwaltungsrats sind im Schweizerischen Obligationenrecht, in Art. 18 der Statuten sowie im Organisationsreglement der IVF HARTMANN Holding AG festgelegt.

Der Verwaltungsratspräsident beruft die Sitzungen des Verwaltungsrats ein, bestimmt die Traktandenliste, bereitet die Sitzungen vor und leitet sie. Er entscheidet fallweise über den Beizug weiterer Personen zu den Beratungen des Verwaltungsrats. Der Verwaltungsratspräsident ist sodann verantwortlich für die Führungsgespräche mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung sowie das detaillierte Controlling des Geschäftsverlaufs.

Der Verwaltungsrat wird fortlaufend und umfassend über den Geschäftsgang, die Ertragslage und weitere besondere Vorkommnisse informiert. Ihm obliegt insbesondere die Festlegung der strategischen Ausrichtung der

IVF HARTMANN GRUPPE inklusive Mittelfristplanung sowie die Oberaufsicht über die mit der Geschäftsführung betrauten Personen.

#### 3.5.2 Ausschüsse des Verwaltungsrats / Vergütungsausschuss

Der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG hat einen Nominations- und Vergütungsausschuss gebildet, der die nach Gesetz, Statuten und «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» vorgesehenen Aufgaben wahrnimmt und sich aus von der Generalversammlung direkt gewählten Mitgliedern zusammensetzt.

Auf die Bildung eines separaten Prüfungsausschusses wird verzichtet. Der Gesamtverwaltungsrat setzt sich intensiv und kritisch mit der finanziellen Situation der Unternehmensgruppe auseinander. Er trifft sich regelmässig mit der externen Revisionsstelle und lässt sich von ihr Bericht erstatten. Daneben verfügt die IVF HARTMANN GRUPPE über keine eigene interne Revision, wird jedoch in regelmässigen Abständen durch die interne Revision der Mehrheitsaktionärin geprüft. Über die Ergebnisse der Prüfung inklusive des Follow-ups bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung in Schriftform in Kenntnis gesetzt.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss bestand bis zum 21. April 2020 aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi, PD Dr. med. Walter Schweizer und Fritz Hirsbrunner.

Seit der GV vom 21. April 2020 setzt er sich aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi und Michel Kuehn sowie Frau Andrea Rytz zusammen.

#### 3.5.3 Arbeitsweise des Verwaltungsrats und des Nominations- und Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst und wählt aus seiner Mitte einen Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat tagt in der Regel drei- bis viermal jährlich, beziehungsweise sooft es die Geschäfte erfordern. Im Geschäftsjahr 2020 konnten die anfallenden Geschäfte in drei konzentrierten Sitzungen behandelt werden. Die Sitzungsdauer betrug im Durchschnitt dreieinhalb Stunden.

An den Sitzungen des Verwaltungsrats nimmt in der Regel auch die Geschäftsleitung ohne Stimmrecht teil; externe Berater wurden 2020 nicht herangezogen. Die Einladungen zu den Verwaltungsratssitzungen werden mindestens zehn Kalendertage im Voraus versandt. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Seine Beschlüsse fasst er mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt mindestens einmal im Berichtsjahr. Im Jahr 2020 trat er im Februar während ungefähr einer Stunde zusammen. Seine Aufgabe ist gemäss Art. 19 der Statuten und gemäss Organisationsreglement die Unterstützung des Verwaltungsrats bei der mittel- und langfristigen Nachfolgeplanung für

Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Des Weiteren unterstützt er den Verwaltungsrat bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und -richtlinien sowie der Leistungsziele für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Er bereitet dem Verwaltungsrat die Anträge zuhanden der Generalversammlung betreffend die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung vor. Zur Durchführung seiner Arbeit hat der Nominations- und Vergütungsausschuss ein Vergütungsreglement erlassen.

### 3.6 Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Der Verwaltungsrat delegiert im Rahmen seiner Kompetenzen die Geschäftsführung an die Geschäftsleitung mit Ausnahme der unübertragbaren und unentziehbaren Aufgaben. Insbesondere übernimmt die Geschäftsleitung dabei die Erarbeitung, Umsetzung und Erreichung der unternehmerischen Ziele im Rahmen der vom Verwaltungsrat verabschiedeten Strategie. Weitere Aufgaben der Geschäftsleitung, die ihr vom Verwaltungsrat übertragen wurden, umfassen unter anderem:

- Erarbeitung der Entscheidungsvorlagen zu Strategie, Zielsetzung, Leitbild, Implementierungsmassnahmen sowie Budget und Mittelfristplanung
- Erstellung der Monats- und Jahresabschlüsse unter Einhaltung der rechtlichen Vorschriften
- Ausarbeitung des Geschäftsberichts und sonstiger Kommunikation im Rahmen des Jahresabschlusses zur Vorlage vor dem Verwaltungsrat
- Ausführung der Beschlüsse und Weisungen der Generalversammlung, des Verwaltungsrats und des Nominations- und Vergütungsausschusses
- Entwicklung von Personalreglementen
- Gestaltung und Implementierung des Internen Kontrollsystems (IKS), des Compliance-Systems sowie des Risikomanagement-Systems nach Vorgaben des Verwaltungsrats und der Berichterstattung an den Verwaltungsrat
- Erlassung und Überwachung interner Richtlinien zur Einhaltung aller börsenrelevanten Meldepflichten.

### 3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Der Verwaltungsrat nimmt seine Verantwortlichkeiten basierend auf verschiedenen Dokumentationen wahr, die ihm seitens der Geschäftsleitung in schriftlicher Form zur Verfügung gestellt werden. Die Tabelle rechts führt diese Informationen auf. Des Weiteren erhält der Verwaltungsratspräsident die Protokolle sämtlicher Geschäftsleitungssitzungen zur Information und wird vom CEO in regelmässigen Abständen, mindestens jedoch zweimal im Monat, in persönlichen Sitzungen über den Geschäftsverlauf, die Strategieimplementierung und weitere den Verwaltungsrat betreffende Angelegenheiten orientiert.

Thema	Inhalte	Rhythmus
Strategieumsetzung	– Darstellung der wichtigsten Projekte und Massnahmen zur Strategieumsetzung	1–3 × jährlich
Budgetplanung	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow) – Aufzeigen der Entwicklung und Kommentierung der Umsätze in den Kundensegmenten – Aufzeigen und Kommentierung der Entwicklung der wichtigsten Kostenpositionen – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	1 × jährlich
Forecasts	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow) – Aufzeigen der Entwicklung und Kommentierung der Umsätze in den Kundensegmenten – Aufzeigen und Kommentierung der Entwicklung der wichtigsten Kostenpositionen – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Fortschritt bei der Umsetzung / Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	3 × jährlich
Jahresabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz, Cashflow-Rechnung, Eigenkapitalspiegel) – Präsentation des Entwurfs zum Geschäftsbericht des abgelaufenen Berichtsjahres – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Fortschritt bei der Umsetzung / Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	1 × jährlich
Halbjahresabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow)	1 × jährlich
Monatsabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow)	monatlich
Risikomanagement	– Risk Management Report über die finanziellen und operativen Risiken	1 × jährlich

### **Internes Kontrollsystem / Risikomanagement**

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung messen dem sorgfältigen Umgang mit strategischen, finanziellen und operativen Risiken einen hohen Stellenwert bei.

Das gesetzlich vorgeschriebene Interne Kontrollsystem, welches seit 2008 auf Basis des COSO<sup>1</sup> Enterprise Risk Management (ERM) Modells (COSO II) eingeführt ist, wird jährlich evaluiert und seitens der Revisionsgesellschaft geprüft. Im Jahr 2017 wurde zusätzlich das Prozessrisikomanagement eingeführt und im ERM ergänzt. Die Aufsicht über den Prozess hat ein eigens benannter Risk Officer inne.

Die IVF HARTMANN GRUPPE verfügt über keine eigene interne Revision. Die Unternehmensgruppe wird jedoch in regelmässigen Abständen durch die interne Revision der Mehrheitsaktionärin geprüft. Über die Ergebnisse der Prüfung inklusive des Follow-ups bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung in Schriftform in Kenntnis gesetzt.

### **Corporate Compliance / Interne Revision**

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt über keine eigene Abteilung für die interne Revision. Die interne Revision wird durch die Mehrheitsaktionärin vorgenommen. Als lokaler Compliance Officer ist sodann der Chief Financial Officer (CFO) eingesetzt. Neben dem konzernweit gültigen Code of Conduct der HARTMANN GRUPPE existieren lokal zusätzlich ein Code of Behaviour, eine Antikorruptionsrichtlinie sowie ein Reglement bezüglich Diskriminierung, Mobbing und sexueller Belästigung.

Die verschiedenen Dokumente richten sich an national und international anerkannten Best Practice-Ansätzen aus (z. B. SWISS MEDTECH-Kodex, UK Bribery Act, US Foreign Corrupt Practices Act, Ethikregelwerk der International Labour Organization usw.). Alle Dokumente sind Bestandteile der Arbeitsverträge und für alle Mitarbeitenden der IVF HARTMANN GRUPPE bindend.

Die Verantwortung für die Durchsetzung der Compliance obliegt der Geschäftsleitung und dem lokalen Compliance Officer. Der Verwaltungsrat evaluiert laufend, ob die Compliance-Grundsätze im Unternehmen hinreichend bekannt sind und gelebt werden.

### **Selbstevaluation**

Der Verwaltungsrat nimmt jährlich jeweils an einer Sitzung pro Jahr eine Selbstevaluation (inklusive Nominations- und Vergütungsausschuss) vor.

## **4 Geschäftsleitung**

### **4.1/4.2 Mitglieder der Geschäftsleitung der IVF HARTMANN Holding AG und der IVF HARTMANN AG / Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen**

Es wird auf die Aufstellung auf der Seite 36 verwiesen.

### **4.3 Anzahl zulässige Mandate für Geschäftsleitungsmitglieder**

Gemäss Art. 27 Abs. 2 der Statuten kann kein Geschäftsleitungsmitglied mehr als sechs Mandate wahrnehmen, wovon nicht mehr als vier in Gesellschaften, die zur ordentlichen Revision verpflichtet sind, und nicht mehr als eines in börsenkotierten Unternehmen. Nicht unter diese Beschränkungen fallen gemäss Art. 27 Abs. 3 der Statuten Mandate in Unternehmen, die durch die IVF HARTMANN Holding AG kontrolliert werden.

### **4.4 Managementverträge**

Es bestehen per 31. Dezember 2020 keine Managementverträge zwischen der IVF HARTMANN Holding AG und Gesellschaften oder natürlichen Personen ausserhalb der IVF HARTMANN GRUPPE.

## **5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen**

### **5.1 Inhalt und Festsetzungsverfahren der Entschädigungen und der Beteiligungsprogramme sowie Entschädigungen an amtierende Organmitglieder**

Es wird auf die Ausführungen des Vergütungsberichts auf den Seiten 39 bis 43 verwiesen.

### **5.2 Grundsätze der erfolgsabhängigen Vergütungen**

#### **5.2.1 Statutarische Regeln zu den Grundsätzen der erfolgsabhängigen Vergütungen**

Gemäss Art. 25 der Statuten kann den Mitgliedern der Geschäftsleitung neben einer fixen Vergütung auch eine variable Vergütung ausgerichtet werden, die sich zum einen am Unternehmensergebnis und zum anderen an der Erreichung von Leistungszielen orientiert. Die Gesamtvergütung berücksichtigt dabei Funktion und Verantwortungsstufe des Empfängers. Die Leistungsziele werden zu Jahresbeginn durch den Verwaltungsrat auf Empfehlung des Nominations- und Vergütungsausschusses hin festgelegt. Sie umfassen unternehmens-, bereichsspezifische und/oder individuelle Ziele. Der Verwaltungsrat legt die Gewichtung der Ziele und die jeweiligen Zielwerte fest und beurteilt die Zielerreichung nach Ablauf des Geschäftsjahres. Die variable Vergütung besteht nur aus sofort verfügbaren Teilen; es besteht nur eine indirekte Kopplung an mittel- und längerfristige Ziele, indem diese in Teilziele pro Jahr hinuntergebrochen und in die Leistungs-

<sup>1</sup> Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

ziele der Geschäftsleitung aufgenommen werden. Über die Erreichung der kurzfristigen Teilziele Jahr für Jahr wird schliesslich das mittel- und langfristige Ziel erreicht.

Die variable Vergütung ist eine Barentschädigung. Insgesamt darf die variable Vergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung maximal 100 % der fixen Vergütung betragen.

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist berechtigt, jeder Person, die nach dem Zeitpunkt der Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung in die Geschäftsleitung eintritt oder innerhalb der Geschäftsleitung befördert wird, während der Dauer der bereits genehmigten Vergütungsperioden einen Zusatzbetrag auszurichten, wenn die bereits genehmigte Vergütung für dessen Vergütung nicht ausreicht. Der Zusatzbetrag darf je Vergütungsperiode die im Rahmen des zuletzt genehmigten maximalen Gesamtbetrags der Vergütung der Geschäftsleitung auf ein Mitglied der Geschäftsleitung entfallende höchste Vergütung maximal um 25 % übersteigen (Art. 24 der Statuten).

### 5.2.2 Darlehen, Kredite und Vorsorgeleistungen

Die IVF HARTMANN GRUPPE kann den Mitgliedern der Geschäftsleitung gemäss Art. 28 der Statuten arbeitsverhältnisbezogene Darlehen oder Kredite gewähren. Diese sind auf 100 % der Gesamtvergütung limitiert und müssen Drittbedingungen entsprechen.

Die exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung sind berechtigt, sich in den Vorsorge- und Pensionsplänen zu versichern oder an ihnen teilzunehmen. Die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen nicht an den Vorsorgeeinrichtungen der Gesellschaft teil (Art. 28 der Statuten).

### 5.2.3 Abstimmung der Generalversammlung über Vergütungen

Gemäss Art. 23 der Statuten genehmigt die Generalversammlung jährlich, gesondert und bindend die Anträge des Verwaltungsrats in Bezug auf die Gesamtbeträge a) für die maximale Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtsdauer, b) für die maximale fixe Vergütung der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr, c) für die variable Vergütung der Geschäftsleitung für das vergangene Geschäftsjahr. Verweigert die Generalversammlung die Genehmigung eines Gesamtbetrags oder mehrerer Teilbeträge, so kann der Verwaltungsrat an der gleichen Generalversammlung einen neuen Antrag stellen. Stellt er keinen Antrag oder wird auch dieser abgelehnt, so kann der Verwaltungsrat eine neue Generalversammlung einberufen und ihr neue Anträge zur Genehmigung der Gesamtbeträge unterbreiten.

Die Generalversammlung stimmt ausserdem jährlich konsultativ (ohne bindende Wirkung) über den Vergütungsbericht ab.

## 6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

### 6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Stimmberechtigt sind die zum Zeitpunkt des Schliessens des Aktienbuchs eingetragenen Aktionäre. Jeder Aktionär kann sich durch einen anderen Aktionär mittels Vollmacht vertreten lassen. Dem Aktionär steht weiter das Recht zu, sich entweder durch den Verwaltungsrat oder durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter im Sinne von Art. 689c OR vertreten zu lassen. Zu den Stimmrechtsbeschränkungen und der Eintragung im Aktienbuch wird in Ziff. 2.6 vorstehend hingewiesen.

### 6.2 Quoren

Die statutarischen Quoren entsprechen den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts. Ein Beschluss der Generalversammlung, der mindestens zwei Drittel der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte auf sich vereinigt, ist gemäss Art. 15 der Statuten erforderlich für die:

- a) Änderung des Gesellschaftszwecks;
- b) Einführung von Stimmrechtsaktien;
- c) Beschränkung der Übertragbarkeit von Namenaktien und Erleichterung oder Aufhebung der Übertragbarkeitsbeschränkung;
- d) genehmigte oder bedingte Kapitalerhöhung;
- e) Kapitalerhöhung aus Eigenkapital, gegen Sacheinlage oder zwecks Sachübernahme, und Gewährung von besonderen Vorteilen;
- f) Einschränkung oder Aufhebung des Bezugsrechts;
- g) Verlegung des Sitzes der Gesellschaft;
- h) Auflösung der Gesellschaft;
- i) Abberufung von Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Revisionsstelle.

### 6.3 Einberufung der Generalversammlung

Die Einberufung der Generalversammlung erfolgt entsprechend den Regelungen des Schweizerischen Obligationenrechts.

### 6.4 Traktandierung

Gemäss Art. 11 der Statuten sind in der Einberufung die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrats und gegebenenfalls der Aktionäre bekanntzugeben, welche die Durchführung einer Generalversammlung oder die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangt haben. Aktionäre, die Aktien im Nennwert von mindestens CHF 1 Mio. halten, können unter Einhaltung einer Frist von 60 Tagen schriftlich und begründet unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen.

### 6.5 Eintragung im Aktienbuch

Das Aktienbuch wird zehn Tage vor dem Termin der Generalversammlung geschlossen.

## 7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

### 7.1 Angebotspflicht

Die IVF HARTMANN Holding AG besitzt keine statutarischen Opting-out- beziehungsweise Opting-up-Regelungen.

### 7.2 Kontrollwechselklausel

Es bestehen weder zugunsten des Verwaltungsrats noch der Geschäftsleitung oder weiterer Kreise des Kaders derartige Zusagen oder Vereinbarungen.

## 8 Revisionsstelle

Die PricewaterhouseCoopers AG, Winterthur, wurde an der Generalversammlung vom 19. April 2011 erstmals mit dem Mandat der Revisionsstelle betraut, wobei der leitende Revisor im Jahr 2019 gewechselt hat. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Jahr gewählt. Im Jahr 2020 fanden zwei Treffen zwischen Vertretern der Revisionsstelle und dem Verwaltungsrat statt. Am ersten Treffen im Rahmen der Verwaltungsratsitzung vom 28. Februar 2020 orientierte die Revisionsstelle mündlich und schriftlich über den umfassenden Bericht zum Jahresabschluss 2019, wobei auch der Vergütungsbericht testiert wurde. An der Verwaltungsratsitzung vom 21. August 2020 orientierte die Revisionsstelle den Verwaltungsrat über ihren Prüfungsplan 2020.

Vorgängig zum Antrag auf (Wieder-)Wahl beurteilt der Verwaltungsrat die Leistungen der Revisionsstelle über die vergangene Amtsdauer. Dies erfolgt primär anhand der während dieser Zeit zur Verfügung gestellten Unterlagen sowie anhand der Sitzungen des Verwaltungsrats mit der Revisionsstelle. Relevante Kriterien für die Beurteilung sind die Kompetenz des eingesetzten Prüfungsteams, die unabhängige und objektive Sicht, die Abgabe von konstruktiv-kritischen Empfehlungen sowie eine offene und effektive Kommunikation gegenüber der Unternehmensgruppe. Auf Basis dieser Beurteilung wird auch die Honorierung der Revisionsstelle diskutiert und gegebenenfalls angepasst. Im Geschäftsjahr 2020 wurden der IVF HARTMANN GRUPPE für Prüfungsdienstleistungen TCHF 146, für prüfungsnahen Dienstleistungen TCHF 15 sowie für zusätzliche Dienstleistungen TCHF 2 in Rechnung gestellt.

## 9 Informationspolitik

Die IVF HARTMANN Holding AG informiert Aktionäre und Kapitalmarkt offen, umfassend und zeitgerecht. Die Informationspolitik richtet sich nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung. Die Aktionäre und der Kapitalmarkt werden mittels Medieninformationen über aktuelle Veränderungen und Entwicklungen informiert. Als an der SIX Swiss Exchange AG kotiertes Unternehmen untersteht dieses insbesondere auch der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse (Ad-hoc-Publizitätspflicht).

Weitere Informationen stehen der Öffentlichkeit auf der Unternehmens-Website [www.ivf.hartmann.info](http://www.ivf.hartmann.info) zur Verfügung. Der ausführliche Finanzkalender befindet sich auf Seite 78.

Name Funktion	<b>Dr. Rinaldo Riguzzi</b> Präsident	<b>Michel Kuehn</b> Vizepräsident	<b>Andrea Rytz</b> Mitglied
Dauer der Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat	– Verwaltungsrat seit 1991 – VR-Präsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 2006 – VR-Vizepräsident seit 21. April 2020	– Verwaltungsrat seit 2017
Exekutives/ nicht exekutives Mitglied	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren, jedoch Vorstandsmitglied bei der Muttergesellschaft PAUL HARTMANN AG – ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe
Mitglied im Nominations- und Vergütungsausschuss	ja	ja (seit 21. April 2020)	ja (seit 21. April 2020)
Nationalität/ Geburtsjahr	CH, I/1946	F, CH/1954	CH/1972
Ausbildung	– Lic. oec. HSG Volkswirtschaft/ Dr. oec. HSG Betriebswirtschaft	– Dipl. Ingenieur Handelshochschule Strassburg	– Radiologiefachfrau HF (MTRA), Inselspital Bern – Master of Advanced Studies (MAS) in Health Service Management, Fachhoch- schule St. Gallen – Executive Master in Business Administration (EMBA), Fachhochschule St. Gallen
Beruflicher Hintergrund	– Tätigkeit im EDV-Zentrum der Gebrüder Sulzer während Erarbeitung Doktorarbeit – 1978–1984 Direktor der SSC Steril Catgut Gesellschaft Neuhausen (nachmals B. Braun, Melsungen) – 1984–1986 Geschäftsleitungsmitglied der Galenica Holding AG, Bern – 1987–1991 Direktionspräsident der IVF HARTMANN GRUPPE – 1991–2006 CEO und Delegierter des VR der IVF HARTMANN GRUPPE – 2004–30.6.2013 Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE – 2013–20.4.2018 Mitglied des Aufsichts- rats der PAUL HARTMANN AG	– 1980–1987 Generaldirektor einer Wein- baugenossenschaft – 1988–1992 Generaldirektor eines Mine- ralwasserunternehmens im Elsass (F) – 1993–2001 Verkaufsleiter «Institutionen» bei PAUL HARTMANN France – seit 2001 Vorstandsvorsitzender bei PAUL HARTMANN France – seit 2006 Mitglied des Vorstands/COO der HARTMANN GRUPPE – seit 2015 Chief Officer Hygiene der HARTMANN GRUPPE	– 1993–1999 diplomierte Radiologiefach- frau, Universitätsspital Zürich – 1999–2004 Abteilungsleiterin Radiologie, Hirslanden Klinik Im Park, Zürich – 2004–2005 Leitende Radiologiefachfrau, Departement Diagnostische Radiologie, Universitätsspital Zürich – 2005–2011 Bereichsleiterin Institute & Prozesse Hirslanden Klinik Im Park, Zürich – 2011–2015 Direktorin Hirslanden Klinik Belair, Schaffhausen – seit 2016 Direktorin, CEO der Schulthess Klinik Zürich
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessen- bindungen	2001–2016 Präsident des Bankrats der Schaffhauser Kantonalbank; seit 2015 Beiratsvorsitzender der Schwabe-Gruppe, Deutschland	Seit 2006 Aufsichtsratsvorsitzender bei diversen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE	Seit 2007 Vorsitzende der Fachstelle Strahlenschutz des Verbandes der Radio- logiefachpersonen (SVMTRA); seit 2017 Vorstandsmitglied der Zürcher Handelskam- mer; seit 2018 Spitalrätin Integrierte Psychi- atrie Winterthur – Zürcher Unterland (ipw); seit 2019 VR-Mitglied der Künzli SwissSchuh AG; seit 2020 VR-Mitglied des Suvretta House, St. Moritz

Im Berichtsjahr ausgeschiedene  
Verwaltungsräte:

**PD Dr. med. Walter Schweizer**  
Vizepräsident bis 21. April 2020

– Detaillierte Angaben zur Person  
können dem Geschäftsbericht 2019  
(Seite 34) entnommen werden.

[https://www.ivf.hartmann.info/fileadmin/  
user\\_upload/Dokumente\\_Investor\\_Relations/  
Geschäftsbericht\\_IVF\\_2019.pdf](https://www.ivf.hartmann.info/fileadmin/user_upload/Dokumente_Investor_Relations/Geschäftsbericht_IVF_2019.pdf)

**Fritz Hirsbrunner**  
Mitglied bis 21. April 2020

– Detaillierte Angaben zur Person  
können dem Geschäftsbericht 2019  
(Seite 36) entnommen werden.

[https://www.ivf.hartmann.info/fileadmin/  
user\\_upload/Dokumente\\_Investor\\_Relations/  
Geschäftsbericht\\_IVF\\_2019.pdf](https://www.ivf.hartmann.info/fileadmin/user_upload/Dokumente_Investor_Relations/Geschäftsbericht_IVF_2019.pdf)



Verwaltungsrat zum 31.12.2020 v.l.n.r.: Andrea Rytz, Dr. Rinaldo Riguzzi, Michel Kuehn

Name Funktion	<b>Dr. Claus Martini</b> CEO IVF HARTMANN GRUPPE	<b>Bernd Deny</b> COO IVF HARTMANN GRUPPE	<b>Dr. Hannes Leu</b> CFO IVF HARTMANN GRUPPE
Mitglied der Geschäftsleitung seit	2016	März 2019	März 2019
Nationalität/ Geburtsjahr	D/1965	D/1966	CH/1981
Ausbildung	– Dipl. Ing., Dr. oec. HSG	– Betriebswirt VWA – Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Freiburg	– Dr. rer. oec. (Universität Wien) – lic. oec. publ. (Universität Zürich) – Dipl. Wirtschaftsprüfer
Beruflicher Hintergrund	– Bis 2003 verschiedene Geschäftsführungs- funktionen in der Schott Gruppe in Deutschland, England und Italien – 2003–2008 CEO der Biotronik AG, Bülach, und Mitglied der Geschäftsleitung der Biotronik Gruppe, Deutschland – 2009–2011 CEO der Adaptive Neuro- modulation GmbH, Deutschland – 2012–2014 CEO der Belimed Gruppe, Zug, und Mitglied der Geschäftsleitung der Metall Zug AG	– 1997–2001 Category Management und Führungsfunktionen im Einkauf bei der ALLWEILER AG (Colfax Pump Group) – 2001–2004 Strategic Sourcing Manager Europa bei der Colfax Corporation / Colfax Pump Group – 2005–2007 Category Management im Einkauf bei der IVF HARTMANN AG – 2008–2014 Head of Purchasing bei der IVF HARTMANN AG – 2015–2019 Head of Purchasing / Head of Source and Production Planning bei der IVF HARTMANN AG – seit März 2019 COO der IVF HARTMANN GRUPPE	– 2006–2008 Wirtschaftsprüfer bei Deloitte AG, Schweiz – 2009–2016 Verschiedene Führungs- funktionen im Finanzbereich der Steiner AG, Schweiz – 2016–2019 CFO der Steiner Investment Foundation, Zürich – seit März 2019 CFO der IVF HARTMANN GRUPPE
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen	Seit 2016 Mitglied im Vorstand der Industrie- und Wirtschafts-Vereinigung Schaffhausen (IVS); seit 2016 Geschäfts- führer der PAUL HARTMANN GmbH, Wien	Seit 2017 Head of Procurement Northern Europe and America PAUL HARTMANN AG; seit 2017 Mitglied im Global Leadership Team Procurement der PAUL HARTMANN AG	



Geschäftsleitung v.l.n.r.: Bernd Deny, Dr. Claus Martini, Dr. Hannes Leu



# Vergütungsbericht 2020

## Einleitung

Der vorliegende Vergütungsbericht erläutert die grundlegende Vergütungspolitik der IVF HARTMANN GRUPPE und informiert über das Verfahren zur Festlegung der Vergütungen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sowie über derzeit eingesetzte Vergütungselemente. Schliesslich werden die Gesamtvergütungen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für das Jahr 2020 offengelegt.

Der Bericht erfüllt die am 1. Januar 2014 in Kraft getretenen Vorschriften der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV)» und damit einhergehend die Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts, namentlich Art. 663b<sup>bis</sup>, 696, 958, 958c, 958d Abs. 2–4, 958e Abs. 1 und 958f.

Des Weiteren folgt der Bericht im Wesentlichen den Empfehlungen des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse und der «Richtlinie Corporate Governance (RLCG)» der SIX Swiss Exchange AG.

Die Kapitel 3, 5 und 6 des vorliegenden Vergütungsberichts wurden durch die Revisionsstelle der IVF HARTMANN GRUPPE geprüft.

## 1 Vergütungspolitik

Ziel der Vergütungspolitik der IVF HARTMANN GRUPPE ist es, kompetente, erfahrene und motivierte Personen für die einzelnen Funktionen im Verwaltungsrat und in der Geschäftsleitung zu gewinnen und zu halten. Die Vergütungspolitik der Unternehmensgruppe gestaltet sich nach den folgenden drei Grundsätzen:

### – Fairness und Transparenz

Zum Einsatz kommen transparente, klar strukturierte Vergütungsmodelle, die eine gerechte Entlohnung in Bezug auf Verantwortungsbereich und Kompetenzen der einzelnen Positionen widerspiegeln.

### – Leistungs- und erfolgsbezogene Vergütung

Ein Teil der Vergütung ist an die individuelle Leistung in Bezug auf vorab definierte Ziele geknüpft.

### – Wettbewerbsfähige Vergütung

Die Vergütungen stehen in angemessener Relation zur marktüblichen Vergütung für vergleichbare Positionen.

## 2 Festlegung der Vergütungen

### 2.1 Beteiligte Organe

In den Festlegungsprozess der Vergütungen sind neben der Generalversammlung, dem Verwaltungsrat und dem CEO der IVF HARTMANN GRUPPE auch der Nominations- und Vergütungsausschuss des Verwaltungsrats (NVA) eingebunden. Die Aufgaben und Befugnisse dieses Ausschusses sind in Art. 19 Abs. 4–7 der Statuten sowie im Organisationsreglement geregelt.

Der NVA besteht aus mindestens drei Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich je einzeln von der Generalversammlung gewählt werden. Der NVA bestand bis zum 21. April 2020 aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi, PD Dr. med. Walter Schweizer und Fritz Hirsbrunner. Seit der Generalversammlung vom 21. April 2020 setzt er sich aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi (Präsident), Michel Kuehn (Mitglied) und Frau Andrea Rytz (Mitglied) zusammen. Der NVA kann externe Berater ohne Stimmrecht hinzuziehen.

Im Geschäftsjahr 2020 tagte der NVA im Februar; externe Berater wurden keine beigezogen. Die einzelnen Mitglieder traten bei der Beratung über ihre eigene Vergütung in Ausstand.

## 2.2 Kompetenzregelung

Die Kompetenzen hinsichtlich Vergütungen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung sind in den Statuten und im Organisationsreglement geregelt. Gemäss Art. 23 der Statuten genehmigt die Generalversammlung jährlich, gesondert und bindend die Anträge des Verwaltungsrats in Bezug auf die Gesamtbeträge:

- für die maximale Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtsdauer;
- für die maximale fixe Vergütung der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr;
- für die variable Vergütung der Geschäftsleitung für das vergangene Geschäftsjahr.

Auf Grundlage dieser genehmigten maximalen Vergütungen erarbeitet der NVA die Einzelvergütungen für die Verwaltungsratsmitglieder sowie die fixe und die variable Einzelvergütung für jedes Mitglied der Geschäftsleitung. Der Verwaltungsrat entscheidet schliesslich über die Höhe der einzelnen Vergütungen unter Beachtung der durch die Generalversammlung genehmigten Beträge.

Gemäss Art. 24 der Statuten sind die Gesellschaft oder von ihr kontrollierte Gesellschaften ermächtigt, jeder Person, die nach dem Zeitpunkt der Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung in die Geschäftsleitung eintritt oder innerhalb der Geschäftsleitung befördert wird, während der Dauer der bereits genehmigten Vergütungsperioden einen Zusatzbetrag auszurichten, wenn die bereits genehmigte Vergütung für dessen Vergütung nicht ausreicht. Der Zusatzbetrag darf je Vergütungsperiode, die im Rahmen des zuletzt genehmigten maximalen Gesamtbetrags der Vergütung der Geschäftsleitung auf ein Mitglied der Geschäftsleitung entfallende höchste Vergütung maximal um 25 % übersteigen.

Gemäss Art. 28 der Statuten kann die Gesellschaft den Mitgliedern der Geschäftsleitung arbeitsverhältnisbezogene Darlehen oder Kredite gewähren. Diese sind auf 100 % der Gesamtvergütung limitiert und müssen Drittbedingungen entsprechen.

Die exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung sind zudem berechtigt, sich in den Vorsorge- und Pensionsplänen zu versichern oder teilzunehmen; die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen nicht an den Vorsorgeeinrichtungen der Gesellschaft teil (Art. 28 der Statuten).

Der Verwaltungsrat legt der Generalversammlung den Vergütungsbericht für das vergangene Geschäftsjahr zur Konsultativabstimmung (ohne bindende Wirkung) vor.

## 2.3 Vergütungselemente

### a. Allgemeines

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine Vergütung, bestehend aus einem fixen Honorar. Es werden keine Sitzungsgelder ausgerichtet. Mitglieder des Verwaltungsrats, welche die Muttergesellschaft im Verwaltungsrat vertreten, erhalten keine Vergütungen. Für Mitglieder der Geschäftsleitung besteht die Vergütung aus einer fixen Vergütung (Basissalär) und einer variablen Vergütung (HARTMANN Performance Management System). Zur fixen Vergütung gehören auch Vorsorgeleistungen (Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und beruflichen Vorsorge, Kapitalversicherung sowie Todesfall- und Invaliditätsversicherung). Die variable Vergütung (HARTMANN Performance Management System) ist einerseits an den finanziellen Erfolg der IVF HARTMANN GRUPPE und der HARTMANN GRUPPE, andererseits an individuelle, zu Beginn des Geschäftsjahres durch den NVA festgelegte Ziele der einzelnen Geschäftsleitungsmitglieder gekoppelt. Die Arbeitsverträge mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung sehen eine Kündigungsfrist von sechs Monaten bzw. zwölf Monaten (CEO) vor und enthalten keine Abgangsentschädigung.

### b. Verwaltungsrat Vergütung (Honorar)

Die Vergütung der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder richtet sich nach der jeweiligen Position und der zeitlichen Belastung im Jahr. Sämtliche Vergütungen sind fixe Barentschädigungen (Honorar); es besteht kein Aktienbeteiligungsprogramm.

### Vorsorge- und Zusatzleistungen

Die mit der Vergütung zusammenhängenden Leistungen an Sozial- und Vorsorgeversicherungen sowie Sachleistungen (z. B. Geschäftswagen) werden getrennt unter «Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen» aufgeführt.

Der NVA überprüft einmal jährlich, ob die bestehenden Vergütungshöhen vor dem Hintergrund der Grundsätze der Vergütungspolitik weiterhin adäquat sind, und unterbreitet dem Verwaltungsrat gegebenenfalls Änderungsvorschläge.

### c. Geschäftsleitung

#### Fixe Vergütung (Basissalär)

Das Basissalär stellt das Entgelt für die jeweilige Funktion dar. Seine Höhe ist abhängig von der Verantwortung und den Kompetenzen der jeweiligen Funktion, dem persönlichen Profil des Stelleninhabers (Erfahrung, Leistungsnachweis, Qualifikation) sowie vergleichbaren externen Marktwerten. Es handelt sich um eine Barentschädigung.

#### Variable Vergütung (HARTMANN Performance Management System)

Die variable Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung richtet sich nach den Regelungen und Vorgaben des globalen HARTMANN Performance Management Systems. Dieses basiert auf der Grundlage der finanziellen Unternehmensziele sowie von klar messbaren individuellen Zielen. Die Zielvorgaben für die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2020 wurden vom Verwaltungsrat in Abstimmung mit den Regelungen und Vorgaben des globalen HARTMANN Performance Management Systems wie folgt festgelegt:

Vertriebsmanagement-EBIT Dritte IVF HARTMANN GRUPPE	29.25 % – 31.50 %
Umsatzerlöse Dritte IVF HARTMANN GRUPPE	29.25 % – 31.50 %
Bereinigtes EBITDA HARTMANN GRUPPE	3.25 % – 3.50 %
Organisches Umsatzwachstum HARTMANN GRUPPE	3.25 % – 3.50 %
Individuelle Ziele	30 % – 35 %
<b>Total variable Vergütung</b>	<b>100%</b>

Beim Vertriebsmanagement-EBIT Dritte IVF HARTMANN GRUPPE handelt es sich um eine genau definierte Profitabilitätskennzahl der Betriebsbuchhaltung der IVF HARTMANN GRUPPE. Im Vergleich zum Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der IVF HARTMANN GRUPPE werden bestimmte Aufwendungen und Erträge nicht oder nur zum Teil berücksichtigt und es wird nur der Vertriebsmanagement-EBIT aus der Geschäftstätigkeit mit Dritten berücksichtigt (ohne Vertriebsmanagement-EBIT aus der Geschäftstätigkeit mit Nahestehenden, im Speziellen mit der HARTMANN GRUPPE).

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse der IVF HARTMANN GRUPPE in Umsatzerlöse Dritte und Umsatzerlöse nahestehende Personen können dem Anhang zur Konzernrechnung (Ziff. 4) entnommen werden. Bei den Kennzahlen EBITDA HARTMANN GRUPPE sowie organisches Umsatzwachstum HARTMANN GRUPPE handelt es sich um Alternative Performancekennzahlen der HARTMANN GRUPPE. Die Definitionen dieser beiden Alternativen Performancekennzahlen sind auf der Website der HARTMANN GRUPPE (<https://www.hartmann.info/en-corp/investor-relations//corp/ad-hoc-mitteilungen>) zu finden.

Die festgelegten Ziele werden mit einer Zielsetzungskurve verknüpft. Die Zielerreichung wird zwischen 0 % und 150 % ermittelt und ist bei 150 % gedeckelt. Wird ein Ziel zu mehr als 100 % erfüllt, so wird jeder Prozentpunkt Übererfüllung mit dem Faktor 2 multipliziert. Im Weiteren besteht ein Ermessensspielraum seitens des Verwaltungsrats, der die Managementleistung beurteilt.

Sämtliche variablen Vergütungselemente werden, in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Stiftung für Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER), periodengerecht abgegrenzt (Accrual Principle). Bei der variablen Vergütung handelt es sich um eine Barentschädigung; es besteht kein Aktienbeteiligungsprogramm.

#### Vorsorge- und Zusatzleistungen

Die mit der Vergütung zusammenhängenden Leistungen an Sozial- und Vorsorgeversicherungen sowie Sachleistungen (z. B. Geschäftswagen) werden getrennt unter «Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen» aufgeführt und den einzelnen Vergütungselementen zugeteilt.

Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten eine Pauschale für Geschäfts- und Repräsentationsspesen, die in Übereinstimmung mit dem von den zuständigen kantonalen Steuerbehörden genehmigten, unternehmensweit gültigen Spesenreglement steht. Pauschalspesen stellen daher Spesenersatz und somit keine Vergütungen dar und werden in die Berechnung der Gesamtvergütung nicht mit einbezogen.

Der NVA überprüft einmal jährlich, ob die bestehenden Basissaläre vor dem Hintergrund der Grundsätze zur Vergütungspolitik weiterhin adäquat sind, und unterbreitet dem Verwaltungsrat gegebenenfalls Änderungsvorschläge.

### 3 Vergütungen für das Geschäftsjahr 2020 (geprüft)

#### a. Vergütungen an den Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2020 erhielten der Verwaltungsratspräsident sowie die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats folgende Vergütungen:

in CHF		Verwaltungsrats- entschädigungen	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats		103'000	18'773	121'773
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats (bis 21. April 2020)	pro rata	17'749	493	18'242
Michel Kuehn, Vizepräsident des Verwaltungsrats (seit 21. April 2020, davor Mitglied)		–	–	–
Fritz Hirsbrunner, Mitglied (bis 21. April 2020)	pro rata	14'077	1'887	15'964
Andrea Rytz, Mitglied		46'000	2'427	48'427
<b>Total Vergütungen Verwaltungsrat</b>		<b>180'826</b>	<b>23'580</b>	<b>204'406</b>

Der Verwaltungsrat hat auf Empfehlung des NVA im Jahr 2020 keine Anpassungen am bestehenden Vergütungsgerüst des Verwaltungsrats vorgenommen.

#### Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats 2019

in CHF		Verwaltungsrats- entschädigungen	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats		103'000	18'623	121'623
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats		58'000	2'112	60'112
Michel Kuehn, Mitglied		–	–	–
Fritz Hirsbrunner, Mitglied		46'000	1'496	47'496
Rita Ziegler, Mitglied (bis 16. April 2019)	pro rata	13'417	257	13'674
Andrea Rytz, Mitglied		46'000	2'358	48'358
<b>Total Vergütungen Verwaltungsrat</b>		<b>266'417</b>	<b>24'846</b>	<b>291'263</b>

## b. Gesamtvergütungen an die Geschäftsleitung

Für das Geschäftsjahr 2020 erhielt die Geschäftsleitung folgende Vergütungen:

in CHF	Geschäftsleitung gesamt		– davon CEO	
	2020	2019	2020	2019
Basissaläre	737'946	697'051	388'965	385'655
Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen	199'342	174'629	105'284	93'118
<b>Subtotal Basissaläre</b>	<b>937'288</b>	<b>871'680</b>	<b>494'249</b>	<b>478'773</b>
Variable Vergütung	512'481	263'087	310'181	152'926
Sozialleistungen	27'162	13'878	16'440	8'067
<b>Subtotal variable Vergütung</b>	<b>539'643</b>	<b>276'965</b>	<b>326'621</b>	<b>160'993</b>
<b>Total Vergütungen Geschäftsleitung</b>	<b>1'476'931</b>	<b>1'148'644</b>	<b>820'870</b>	<b>639'766</b>

Die für die variable Vergütung relevante Zielerreichung lag im Jahr 2020 gemittelt bei 181 %. Dabei entsprach die Höhe der variablen Vergütung zwischen 58 % und 80 % des Basissalärs.

## 4. Aktienbesitz des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und ihnen nahestehender Personen

Zum 31. Dezember 2020 bzw. zum 31. Dezember 2019 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen die folgende Anzahl Aktien:

Anzahl Aktien	2020	2019
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	243	243
Michel Kuehn, Vizepräsident des Verwaltungsrats (seit 21. April 2020, davor Mitglied)	10	10
Andrea Rytz, Mitglied	20	20
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats (bis 21. April 2020)	–	30
Fritz Hirsbrunner, Mitglied (bis 21. April 2020)	–	10
<b>Beteiligungen des Verwaltungsrats</b>	<b>273</b>	<b>313</b>
Dr. Claus Martini, CEO	200	200
Bernd Deny, COO (ab 1. März 2019)	–	–
Dr. Hannes Leu, CFO (ab 1. März 2019)	100	100
<b>Beteiligungen der Geschäftsleitung</b>	<b>300</b>	<b>300</b>

## 5. Zusätzliche Leistungen (geprüft)

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung noch diesen nahestehende Personen haben in den Geschäftsjahren 2020 und 2019 Honorare oder andere Vergütungen für zusätzliche Leistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE bezogen.

## 6. Darlehen und Kredite an Organmitglieder und nahestehende Personen (geprüft)

In den Geschäftsjahren 2020 und 2019 sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE gegenwärtigen oder früheren Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung sowie ihnen nahestehenden Personen gewährt worden oder ausstehend.

# Bericht der Revisionsstelle

## an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

### Neuhausen am Rheinflall

Wir haben den Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 bis 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den mit «geprüft» gekennzeichneten Tabellen auf den Seiten 42 und 43 des Vergütungsberichts.

#### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

#### Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 bis 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

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

---

*PricewaterhouseCoopers AG, Bahnhofplatz 17, Postfach, 8400 Winterthur  
Telefon: +41 58 792 71 00, Telefax: +41 58 792 71 10, [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch)*

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.

**Prüfungsurteil**

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2020 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević  
Revisionsexpertin  
Leitende Revisorin



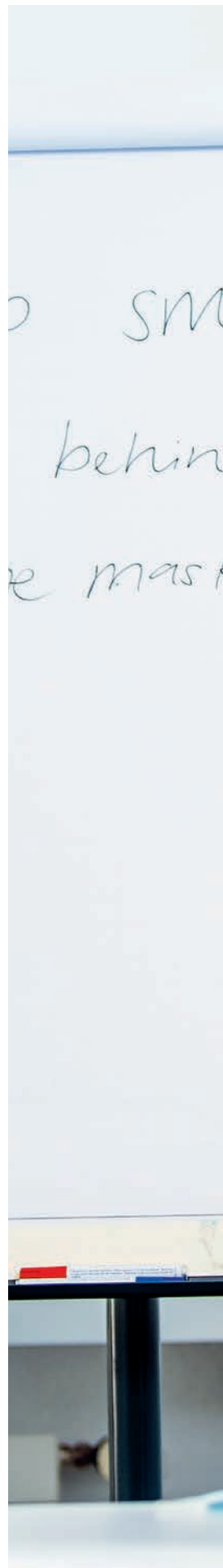
Regina Spälti  
Revisionsexpertin

Winterthur, 26. Februar 2021



## Breitenwirkung

*Im Coronajahr 2020 hat das Sterillium® - Sortiment unzählige neue Kundinnen und Kunden gewonnen. Sterillium®, 2019 zum zweiten Mal als «Marke des Jahrhunderts» ausgezeichnet, hat Haushalte, Schulen, Büros, den Einzelhandel, Restaurants und viele weitere Zonen mit menschlichen Begegnungen erobert. Sterillium® hat sich im wahrsten Sinne des Wortes zu einem Artikel des täglichen Bedarfs entwickelt. Als einer der führenden Anbieter im Bereich Desinfektion wird die IVF HARTMANN GRUPPE künftig vermehrt integrale Desinfektionssysteme anbieten.*





# Finanzbericht 2020

## **Finanzbericht 2020**

### **Konzernrechnung**

- 49 Konzernerfolgsrechnung
- 50 Konzernbilanz
- 51 Konzerngeldflussrechnung
- 52 Konzerneigenkapitalnachweis
- 53 Anhang zur Konzernrechnung
- 65 Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

### **Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG**

- 69 Erfolgsrechnung der IVF HARTMANN Holding AG
- 70 Bilanz der IVF HARTMANN Holding AG
- 71 Anhang zur Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG
- 73 Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns
- 74 Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung
- 77 Aktieninformationen

# Konzernerfolgsrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang*	2020	%	2019	%
Umsatzerlöse	4	172'919	100.0	137'998	100.0
Bestandsänderung Halb- und Fertigfabrikate		-664	-0.4	-47	0.0
Andere betriebliche Erträge	5	4'488	2.6	5'883	4.2
<b>Gesamtleistung</b>		<b>176'743</b>	<b>102.2</b>	<b>143'834</b>	<b>104.2</b>
Materialaufwand	6	-79'322	-45.9	-65'176	-47.2
Personalaufwand	7	-34'441	-19.9	-33'844	-24.5
Andere betriebliche Aufwendungen		-37'322	-21.6	-26'753	-19.4
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	-3'697	-2.1	-3'428	-2.5
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Anlagen	13	-794	-0.5	-267	-0.2
<b>Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)</b>		<b>21'167</b>	<b>12.2</b>	<b>14'366</b>	<b>10.4</b>
Finanzergebnis	8	-315		-230	
<b>Konzerngewinn vor Ertragssteuern</b>		<b>20'852</b>	<b>12.1</b>	<b>14'136</b>	<b>10.2</b>
Ertragssteuern	9	-3'027		-1'967	
<b>Konzerngewinn</b>		<b>17'825</b>	<b>10.3</b>	<b>12'169</b>	<b>8.8</b>
Gewinn je Aktie in CHF	20	7.43		5.07	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	20	7.43		5.07	

\* Die Erläuterungen im Anhang sind integraler Bestandteil der Konzernrechnung.

# Konzernbilanz

in TCHF	Ziffer im Anhang	31.12.2020	%	31.12.2019	%
<b>Aktiven</b>					
Flüssige Mittel		46'688	25.8	33'396	21.6
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	45'000	24.9	45'000	29.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten	10	16'372	9.0	13'173	8.5
gegenüber nahestehenden Personen	19	2'112	1.2	2'038	1.3
Sonstige Forderungen					
gegenüber Dritten		436	0.2	331	0.2
gegenüber nahestehenden Personen	19	365	0.2	–	0.0
Vorräte und angefangene Arbeiten	11	17'755	9.8	15'443	10.0
Rechnungsabgrenzungen		560	0.3	499	0.3
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>129'288</b>	<b>71.4</b>	<b>109'880</b>	<b>71.0</b>
Sachanlagen	12	47'972	26.5	41'902	27.1
Immaterielle Anlagen	13	3'828	2.1	3'014	1.9
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>51'800</b>	<b>28.6</b>	<b>44'916</b>	<b>29.0</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>181'088</b>	<b>100.0</b>	<b>154'796</b>	<b>100.0</b>
<b>Passiven</b>					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten		6'209	3.4	6'157	4.0
gegenüber nahestehenden Personen	19	7'184	4.0	7'196	4.6
Sonstige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten	14	2'438	1.3	1'300	0.8
gegenüber nahestehenden Personen	19	6'770	3.7	43	0.0
Rückstellungen	16	382	0.2	108	0.1
Rechnungsabgrenzungen	15	15'320	8.5	8'884	5.8
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>38'303</b>	<b>21.1</b>	<b>23'688</b>	<b>15.3</b>
Langfristige Verbindlichkeiten	14	603	0.3	710	0.4
Rückstellungen	16	932	0.5	1'059	0.7
Latente Ertragssteuern	9	2'051	1.2	1'965	1.3
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>3'586</b>	<b>2.0</b>	<b>3'734</b>	<b>2.4</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>41'889</b>	<b>23.1</b>	<b>27'422</b>	<b>17.7</b>
Aktienkapital		4'200	2.3	4'200	2.7
Kapitalreserven		7'840	4.3	7'840	5.1
Gewinnreserven		127'159	70.3	115'334	74.5
<b>Total Eigenkapital</b>	17	<b>139'199</b>	<b>76.9</b>	<b>127'374</b>	<b>82.3</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>181'088</b>	<b>100.0</b>	<b>154'796</b>	<b>100.0</b>

# Konzerngeldflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang	2020	2019
Konzerngewinn		17'825	12'169
Berichtigungen			
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	3'697	3'428
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Anlagen	13	794	267
(Gewinne) und Verluste aus Abgang Anlagevermögen	12	47	40
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	16	147	-66
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	9	86	-373
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen		4	63
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens			
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	-3'273	-100
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		-531	17
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	11	-2'312	-15
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		185	2'539
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		14'219	51
<b>Mittelfluss aus Betriebstätigkeit</b>		<b>30'888</b>	<b>18'020</b>
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	12	-9'995	-12'925
Einzahlungen aus Verkauf von Sachanlagen	12	-	88
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	13	-1'608	-1'336
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-11'603</b>	<b>-14'173</b>
Dividendenausschüttung		-6'000	-6'000
<b>Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-6'000</b>	<b>-6'000</b>
<b>Umrechnungsdifferenz auf flüssige Mittel</b>		<b>7</b>	<b>-55</b>
<b>Netto-Cashflow</b>		<b>13'292</b>	<b>-2'208</b>
Flüssige Mittel per 1. Januar		33'396	35'604
<b>Flüssige Mittel per 31. Dezember</b>		<b>46'688</b>	<b>33'396</b>

# Konzerneigenkapitalnachweis

in TCHF	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Verrechneter Goodwill	Total Eigenkapital
<b>Eigenkapital 1. Januar 2019</b>	<b>4'200</b>	<b>7'840</b>	<b>136'856</b>	<b>-27'691</b>	<b>121'205</b>
Konzerngewinn	-	-	12'169	-	12'169
Dividende	-	-	-6'000	-	-6'000
<b>Eigenkapital 31. Dezember 2019</b>	<b>4'200</b>	<b>7'840</b>	<b>143'025</b>	<b>-27'691</b>	<b>127'374</b>
<b>Eigenkapital 1. Januar 2020</b>	<b>4'200</b>	<b>7'840</b>	<b>143'025</b>	<b>-27'691</b>	<b>127'374</b>
Konzerngewinn	-	-	17'825	-	17'825
Dividende	-	-	-6'000	-	-6'000
<b>Eigenkapital 31. Dezember 2020</b>	<b>4'200</b>	<b>7'840</b>	<b>154'850</b>	<b>-27'691</b>	<b>139'199</b>

# Anhang zur Konzernrechnung

## 1 Grundsätze der Konzernrechnungslegung

### 1.1 Grundlagen

Die Konzernrechnung der IVF HARTMANN GRUPPE wurde in Übereinstimmung mit den gesamten Richtlinien der Stiftung für Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) erstellt und vermittelt ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (True & Fair View). Im Weiteren wurden die Bestimmungen des schweizerischen Gesetzes eingehalten. Die Konzernrechnung basiert auf einheitlichen, für alle Gruppengesellschaften geltenden Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen.

### 1.2 Konsolidierungskreis

Die Konzernrechnung umfasst alle Gesellschaften, welche die IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen am Rheinfl, direkt oder indirekt kontrolliert.

Per 31. Dezember 2020 beziehungsweise 2019 gehörten die folgenden vollkonsolidierten Beteiligungen zur IVF HARTMANN GRUPPE:

#### Gesellschaft

in CHF	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote	
		2020	2019
IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen SH	4'200'000	–	–
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100 %	100 %
Kistler AG, Gommiswald SG	300'000	100 %	100 %
AIR Health Solution AG, Neuhausen SH	100'000	100 %	100 %

### 1.3 Konsolidierungsmethode

Die jährliche Berichtsperiode der einzelnen Konzerngesellschaften endet jeweils am 31. Dezember.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt für alle Gesellschaften nach der «Purchase Price Method». Dabei wird das Eigenkapital der Konzerngesellschaften zum Erwerbszeitpunkt beziehungsweise zum Zeitpunkt der Gründung mit dem Buchwert der Beteiligung verrechnet. Auf den Zeitpunkt der Erstkonsolidierung werden die Aktiven und Passiven der Konzerngesellschaft zu aktuellen Werten bewertet. Eine nach dieser Neubewertung verbleibende Differenz zwischen dem Kaufpreis und den neu bewerteten Nettoaktiven der akquirierten Gesellschaft wird als Goodwill oder negativer Goodwill direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Bei Veräusserung eines Geschäftsteils ist der zu einem früheren Zeitpunkt mit dem Eigenkapital verrechnete Goodwill in der Erfolgsrechnung zu erfassen. Die Auswirkungen einer theoretischen Aktivierung und Abschreibung des Goodwills über 5 Jahre wird unter Ziffer 17 offengelegt.

### 1.4 Konzerninterne Beziehungen

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Transaktionen (einschliesslich Dividendenausschüttungen) zwischen den konsolidierten Gesellschaften wurden eliminiert. Die nicht realisierten Zwischengewinne innerhalb der Konzerngesellschaften wurden eliminiert.

### 1.5 Fremdwährungsumrechnung

Die Konzernrechnung der IVF HARTMANN GRUPPE wird in Schweizer Franken (CHF) dargestellt. Die Jahresrechnungen der zu konsolidierenden Gesellschaften werden ebenfalls in Schweizer Franken (CHF) dargestellt.

Sämtliche Fremdwährungspositionen in den Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften werden zu den am Bilanzstichtag geltenden Devisenkursen in Schweizer Franken umgerechnet. Die sich aus der Umrechnung ergebenden Währungsdifferenzen werden erfolgswirksam verbucht. Für die Umrechnung von Aufwendungen und Erträgen werden monatlich durchschnittliche Wechselkurse fixiert und angewandt. Allfällig entstehende Kursdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst.

## 1.6 Geldflussrechnung

Der Fonds Flüssige Mittel bildet die Grundlage für den Ausweis der Geldflussrechnung. Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit wird nach der indirekten Methode ermittelt.

## 2 Bewertungsgrundsätze

### 2.1 Allgemeines

Die der Konsolidierung zugrunde liegenden Abschlüsse der einzelnen Gesellschaften werden nach einheitlichen Grundsätzen auf der Basis von Anschaffungs- oder Herstellkosten (historischen Werten) erstellt.

Die Rechnungslegung erfordert von der Unternehmensleitung Schätzungen und Annahmen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualschulden und -forderungen zum Zeitpunkt der Bilanzierung, aber auch Aufwendungen und Erträge der Berichtsperiode beeinflussen. Die effektiven Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

### 2.2 Erfassung von Umsätzen und Aufwendungen

Die Umsatzerlöse umfassen sämtliche fakturierten Umsätze aus Warenverkäufen und Dienstleistungen abzüglich gewährter Erlösschmälerungen. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren gelten zum Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr auf den Käufer als realisiert. Dienstleistungserträge werden in der Periode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht wurden. Die wichtigsten Erlösquellen sind in der Segmentrechnung (Anhang 3) offengelegt.

### 2.3 Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Geld (Bargeld, Bank- und Postguthaben) und geldnahe Mittel mit ursprünglichen Laufzeiten von 90 Tagen oder weniger. Sie werden zu Nominalwerten bewertet.

### 2.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Nominalwert abzüglich betriebsnotwendiger Wertberichtigung bilanziert. Erkennbare Einzelrisiken werden entsprechend berücksichtigt. Den allgemeinen Risiken wird aufgrund von Erfahrungswerten auf Basis der Überfälligkeit durch eine Pauschalwertberichtigung Rechnung getragen.

### 2.5 Vorräte

Zugekaufte Produkte werden zu Anschaffungskosten, die selbst hergestellten Produkte zu Herstellkosten oder aber, falls dieser tiefer ist, zum Netto-Marktwert (Niederstwertprinzip) bewertet. Skontoabzüge werden als Anschaffungspreisminderung behandelt.

### 2.6 Sachanlagen

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten abzüglich betriebswirtschaftlich notwendiger Abschreibungen. Die Abschreibungen erfolgen linear aufgrund der geplanten Nutzungsdauer:

Gebäude	15–40 Jahre
Feste Installationen	5–20 Jahre
Maschinen und Geschäftsmobiliar	8–15 Jahre
EDV-Geräte	3–5 Jahre
Fahrzeuge	3–5 Jahre

Sachanlagen, die als Finanzierungsleasing klassifiziert werden, werden zum Barwert der Leasingraten bilanziert. Die entsprechenden Verpflichtungen sind als sonstige Verbindlichkeiten im kurzfristigen Fremdkapital bzw. als langfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen.

### 2.7 Immaterielle Vermögenswerte

Diese Position beinhaltet im Wesentlichen erworbene bzw. selbst entwickelte EDV-Software. Immaterielle Vermögenswerte werden aktiviert, sofern sie klar identifizierbar sind und über mehrere Jahre einen für die Unternehmensgruppe messbaren Nutzen bringen. Zudem müssen ihre Kosten zuverlässig bestimmbar sein. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich betriebswirtschaftlich notwendiger Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen. Die Abschreibung erfolgt linear über einen Zeitraum von 3 bis 5 Jahren.

## 2.8 Wertbeeinträchtigungen (Impairment)/Zuschreibungen

Auf jeden Bilanzstichtag wird geprüft, ob Aktiven in ihrem Wert beeinträchtigt sind. Diese Prüfung erfolgt aufgrund von Anzeichen (Indicators), die darauf hindeuten, dass einzelne Aktiven von einer solchen Wertbeeinträchtigung betroffen sein könnten. Liegen solche Anzeichen vor, wird ein Impairment-Test durchgeführt und der erzielbare Wert des Aktivums ermittelt. Dabei gilt als erzielbarer Wert der höhere von Netto-Marktwert (Nettoverkaufspreis) und Nutzwert (als Barwert der erwarteten zukünftigen Einnahmen). Ist der Buchwert des Aktivums höher als der erzielbare Wert, wird die Differenz zwischen Buchwert und erzielbarem Wert als Wertbeeinträchtigung erfolgswirksam erfasst.

Wenn sich die bei der Ermittlung des erzielbaren Wertes berücksichtigten Faktoren massgeblich verbessert haben, so ist der erzielbare Wert eines Aktivums, welches in früheren Berichtsperioden wertberichtigt wurde, erneut zu ermitteln. Der neue Buchwert ist der tiefere Wert aus dem neu ermittelten erzielbaren Wert und dem Buchwert nach planmässiger Abschreibung, welcher ohne Erfassung der Wertberichtigung erfasst wäre. Die Zuschreibung aus dem (teilweisen) Wegfall der Wertbeeinträchtigung wird erfolgswirksam erfasst.

## 2.9 Verbindlichkeiten

Als kurzfristige Verbindlichkeiten gelten alle innerhalb eines Jahres fälligen Schulden, als langfristige solche mit einer Laufzeit über einem Jahr. Die Verbindlichkeiten werden zu ihrem Nominalwert bilanziert.

## 2.10 Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn der Konzern eine rechtliche oder faktische Verpflichtung aufgrund eines Ereignisses vor dem Bilanzstichtag hat und es wahrscheinlich ist, dass zur Begleichung der Verpflichtung ein Mittelabfluss resultieren wird, und die Verpflichtung verlässlich quantifiziert werden kann. Bestehende Rückstellungen werden auf jeden Bilanzstichtag auf Basis der wahrscheinlichen Mittelabflüsse neu bewertet.

## 2.11 Ertragssteuern

Die auf dem steuerbaren Gewinn der einzelnen Gesellschaften zahlbaren Ertragssteuern werden periodengerecht abgegrenzt.

Latente Ertragssteuern werden auf temporären Bewertungsunterschieden zwischen der Steuerbilanz und der für die Konsolidierung erstellten Bilanz der Konzerngesellschaften ermittelt und mit dem tatsächlich zu erwartenden Ertragssteuersatz von 14 % (im Vorjahr: 16 %) berechnet. Dabei handelt es sich um den Durchschnitt der effektiven Steuersätze aller Gesellschaften der IVF HARTMANN GRUPPE.

## 2.12 Personalvorsorge

Die Mitarbeitenden der IVF HARTMANN AG sowie der Kistler AG sind in der Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG versichert.

Die Finanzierung erfolgt durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge. Der Arbeitgeber kann nach geltendem Vorsorgerecht nicht über deren Aktiven verfügen. Es werden die tatsächlichen wirtschaftlichen Auswirkungen von Vorsorgeverpflichtungen auf den Arbeitgeber dargestellt. Die Darstellung dieser Auswirkungen bedingt die Klärung, ob am Bilanzstichtag zusätzlich zu den in Ziffer 7 dieses Anhangs berücksichtigten Beitragsleistungen und den damit zusammenhängenden Abgrenzungen, weitere Aktiven (wirtschaftlicher Nutzen) oder Passiven (wirtschaftliche Verpflichtungen) bestehen. Als Basis dienen Verträge, die Jahresrechnung der Vorsorgestiftung, die nach Swiss GAAP FER 26 erstellt wurde, und andere Berechnungen, welche die finanzielle Situation, die bestehende Über- beziehungsweise Unterdeckung für die Vorsorgestiftung entsprechend den tatsächlichen Verhältnissen darstellen. Ein wirtschaftlicher Nutzen wird aktiviert, wenn es zulässig und beabsichtigt ist, die Überdeckung der Vorsorgeeinrichtung für den künftigen Vorsorgeaufwand der Gesellschaft zu verwenden. Eine wirtschaftliche Verpflichtung aus einer Unterdeckung wird passiviert, wenn die Voraussetzungen für die Bildung einer Rückstellung erfüllt sind.

Arbeitgeberbeitragsreserven werden im Umfang des wirtschaftlichen Nutzens (Barwert) unter den langfristigen Finanzanlagen als «Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven» dargestellt. Die Stifterfirma kann der Vorsorgeeinrichtung einen bedingten Verwendungsverzicht einräumen. Ziel der Stifterfirma ist es, mit dem Einräumen des bedingten Verwendungsverzichts eine Unterdeckung in der Vorsorgeeinrichtung wirtschaftlich zu verkleinern, respektive zu beseitigen oder die für die in der Vorsorgestrategie gewählte Anlagestrategie erforderliche Risikofähigkeit zu unterstützen. Während der gesamten formellen Dauer des Verwendungsverzichts wird auf dem entsprechenden Teil der Arbeitgeberbeitragsreserve mindestens in der Höhe der Unterdeckung nicht gleichzeitig ein wirtschaftlicher Nutzen aktiviert. Bedingte Verwendungsverzichte, die zum Bilanzstichtag eingeräumt sind, sind als Wertberichtigung des Aktivums berücksichtigt. Die Differenz des Bilanzwertes des Aktivums zum entsprechenden Vorjahreswert wird in der Erfolgsrechnung als Personalaufwand erfasst. Bei einer Unterdeckung der Vorsorgeeinrichtung wird jener Teil, der durch die Wertberichtigung der Arbeitgeberbeitragsreserve bereits berücksichtigt ist, nicht mehr als finanzielle Verpflichtung aus einer Unterdeckung angerechnet.

### 3 Segmentrechnung

in TCHF	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement		Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Total (= Konsolidierte Erfolgsrechnung)	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Umsatzerlöse	38'264	43'333	28'710	28'700	90'492	51'770	15'453	14'195	172'919	137'998
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	4'067	7'839	1'653	1'987	14'647	5'070	800	-530	21'167	14'366

Die Segmentberichterstattung wurde nach dem Standard Swiss GAAP FER 31 «Ergänzende Fachempfehlungen für kotierte Unternehmungen» aufgestellt. Die vier Segmente sind: «Wundmanagement», «Inkontinenzmanagement», «Infektionsmanagement» und «Weitere Konzernaktivitäten».

Das Segment «Wundmanagement» umfasst Produkte der modernen und traditionellen Wundversorgung sowie den Produktbereich Erste Hilfe. Im Segment «Inkontinenzmanagement» sind die Produkte der Inkontinenz- und Patientenhigiene sowie des Produktbereichs medizinische Hautpflege zusammengefasst. Die Produktbereiche Desinfektionsmittel, OP-Abdecktücher, OP-Bekleidung und Handschuhe, chirurgische Einweginstrumente und kundenindividuelle Sets bilden das Segment «Infektionsmanagement». Das Segment «Weitere Konzernaktivitäten» umfasst die verschiedenen Watte-, Körperpflege-, Hauswirtschaft- und Hygieneprodukte sowie den Produktbereich Selbstdiagnostik. Per 1. Januar 2020 wurden einzelne Produkte und Produktgruppen anderen Segmenten zugeordnet. Die Abweichungen zu den Vorjahreszahlen sind unwesentlich; die Vorjahreszahlen wurden in der aktuellen Segmentübersicht entsprechend angepasst.

### 4 Aufgliederung der Umsatzerlöse

in TCHF	2020	2019
Umsatz Dritte	181'766	140'834
Umsatz nahestehende Personen	4'644	5'756
Erlösminderung Dritte	-13'491	-8'592
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>172'919</b>	<b>137'998</b>
Total Umsatzerlöse Inland	166'015	129'530
Total Umsatzerlöse Ausland	6'904	8'468
<b>Total Umsatzerlöse</b>	<b>172'919</b>	<b>137'998</b>

Die Steigerung der Umsatzerlöse der IVF HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr war wesentlich durch die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie beeinflusst.

### 5 Andere betriebliche Erträge

in TCHF	2020	2019
Fremdwährungsgewinne	172	149
Mieterträge	66	113
Aktivierete Eigenleistungen	1'041	1'023
Andere betriebliche Erträge nahestehende Personen	2'166	3'156
Diverse andere betriebliche Erträge	1'043	1'442
<b>Total Andere betriebliche Erträge</b>	<b>4'488</b>	<b>5'883</b>

## 6 Materialaufwand

in TCHF	2020	2019
Materialaufwand Dritte	-29'585	-26'336
Materialaufwand nahestehende Personen	-49'737	-38'840
<b>Total Materialaufwand</b>	<b>-79'322</b>	<b>-65'176</b>

## 7 Vorsorgeaufwand

Wirtschaftlicher Nutzen / Wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand:

	Über-/Unterdeckung gemäss Swiss GAAP FER 26	Wirtschaftlicher Anteil der Organisation	Veränderung zum Vorjahr bzw. erfolgs- wirksam im Geschäftsjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand
in TCHF	31.12.2020	31.12.2020	31.12.2019		2020
Personalvorsorgeplan ohne Über-/ Unterdeckung <sup>1)</sup>	-	-	-	1'977	1'977
Wohlfahrtsstiftung <sup>1)</sup> IVF HARTMANN AG (patronaler Fonds)	1'434	-	-	-	-

1) Gemäss provisorischem ungeprüfem Abschluss

Im Vorjahr belief sich die Überdeckung der Wohlfahrtsstiftung gemäss geprüftem Abschluss auf TCHF 1'465. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens aus einer Überdeckung ist weder beabsichtigt noch sind die Voraussetzungen dafür gegeben.

Seit Ende 2017 bestehen keine Arbeitgeberbeitragsreserven mehr.

## 8 Finanzergebnis

in TCHF	2020	2019
Zinsaufwand Dritte	-133	-71
Zinsaufwand nahestehende Personen	-182	-159
<b>Finanzaufwand</b>	<b>-315</b>	<b>-230</b>
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-315</b>	<b>-230</b>

## 9 Ertragssteuern

### Aufwand für Ertragssteuern

in TCHF	2020	2019
Laufende Ertragssteuern	-2'941	-2'340
Latente Ertragssteuern	-86	373
<b>Total Ertragssteuern</b>	<b>-3'027</b>	<b>-1'967</b>

### Latente Ertragssteuern

in TCHF	Aktive		Passive	
	2020	2019	2020	2019
<b>Stand 1. Januar</b>	-	33	1'965	2'371
Bildung	-	-	86	25
Auflösung	-	-33	-	-431
<b>Stand 31. Dezember</b>	-	-	<b>2'051</b>	<b>1'965</b>

Im Jahr 2020 reduzierte sich der latente Steueranspruch für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge um TCHF 5 durch die Verrechnung von steuerbaren Gewinnen mit steuerlichen Verlustvorträgen (Vorjahr: TCHF 2).

Insgesamt bestehen latente Steueransprüche aus nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen von TCHF 60 (Vorjahr: TCHF 56).

### Überleitung auf den effektiven Konzernsteuersatz

in TCHF	2020	2019
Konzerngewinn vor Steuern	20'852	14'136
<b>Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz in Prozent</b>	<b>14.1</b>	<b>16.0</b>
Erwarteter Ertragssteueraufwand	2'940	2'262
Effekt zukünftiger Steuersenkungen durch die schweizerische Steuerreform	-	-296
Vorjahreseffekte	-	-1
Diverse Effekte	87	1
<b>Effektiver Ertragssteueraufwand</b>	<b>3'027</b>	<b>1'967</b>
Effektiver Ertragssteuersatz in Prozent	14.5	13.9

Nachdem der Kantonsrat des Kantons Schaffhausen der kantonalen Umsetzungsvorlage STAF (Steuerreform und AHV-Finanzierung) im Juli 2019 deutlich zustimmte, ist die Referendumsfrist im Oktober 2019 unbenutzt abgelaufen und die Umsetzungsvorlage STAF wurde rechtskräftig. Für die zukünftigen Steuersätze der zum grössten Teil im Kanton Schaffhausen steuerlich domizilierten IVF HARTMANN GRUPPE bedeutet dies, dass für die Jahre 2021 bis 2024 von einem Steuersatz von 14.1 % und ab dem Jahr 2025 von einem Steuersatz von 12.3 % ausgegangen wird. Der gewichtete Steuersatz zur Berechnung der latenten Steuern des Geschäftsjahres 2020 beträgt 13.9 % (Vorjahr: 13.9 %).

## 10 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	2020	2019
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	16'513	13'230
Wertberichtigungen	-141	-57
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten</b>	<b>16'372</b>	<b>13'173</b>

## 11 Vorräte und angefangene Arbeiten

in TCHF	2020	2019
Rohstoffe	2'157	1'750
Hilfs- und Betriebsstoffe	1'227	1'334
Handelswaren	11'424	8'846
Halb- und Fertigfabrikate	2'947	3'513
<b>Total Vorräte und angefangene Arbeiten</b>	<b>17'755</b>	<b>15'443</b>

Die Wertberichtigung beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt TCHF 546 (Vorjahr: TCHF 595).

## 12 Sachanlagen

in TCHF	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen/Anlagen im Bau	Anlagen und Einrichtungen	Sachanlagen in Leasing	Übrige Sachanlagen	Total
<b>Anschaffungskosten</b>							
<b>Stand 1. Januar 2020</b>	<b>1'297</b>	<b>47'765</b>	<b>15'827</b>	<b>20'610</b>	<b>1'191</b>	<b>20'997</b>	<b>107'687</b>
Zugänge	–	108	8'369	157	419	844	9'897
Abgänge	–	–10	–	–1'159	–104	–1'081	–2'354
Reklassifikationen	–	2'472	–5'013	1'807	–	734	–
<b>Stand 31. Dezember 2020</b>	<b>1'297</b>	<b>50'335</b>	<b>19'183</b>	<b>21'415</b>	<b>1'506</b>	<b>21'494</b>	<b>115'230</b>
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>							
<b>Stand 1. Januar 2020</b>	–	<b>34'307</b>	–	<b>17'435</b>	<b>164</b>	<b>13'879</b>	<b>65'785</b>
Planmässige Abschreibungen	–	1'179	–	954	361	1'203	3'697
Abgänge	–	–3	–	–1'159	–16	–1'046	–2'224
<b>Stand 31. Dezember 2020</b>	–	<b>35'483</b>	–	<b>17'230</b>	<b>509</b>	<b>14'036</b>	<b>67'258</b>
<b>Nettobuchwerte 31. Dezember 2020</b>	<b>1'297</b>	<b>14'852</b>	<b>19'183</b>	<b>4'185</b>	<b>997</b>	<b>7'458</b>	<b>47'972</b>
<b>Anschaffungskosten</b>							
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>1'297</b>	<b>46'940</b>	<b>9'116</b>	<b>26'512</b>	–	<b>20'230</b>	<b>104'095</b>
Zugänge	–	158	8'558	75	1'191	297	10'279
Abgänge	–	–8	–	–6'083	–	–596	–6'687
Reklassifikationen	–	675	–1'847	106	–	1'066	–
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>1'297</b>	<b>47'765</b>	<b>15'827</b>	<b>20'610</b>	<b>1'191</b>	<b>20'997</b>	<b>107'687</b>
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>							
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	–	<b>33'196</b>	–	<b>22'651</b>	–	<b>13'070</b>	<b>68'917</b>
Planmässige Abschreibungen	–	1'116	–	824	164	1'324	3'428
Abgänge	–	–5	–	–6'040	–	–515	–6'560
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	–	<b>34'307</b>	–	<b>17'435</b>	<b>164</b>	<b>13'879</b>	<b>65'785</b>
<b>Nettobuchwerte 31. Dezember 2019</b>	<b>1'297</b>	<b>13'458</b>	<b>15'827</b>	<b>3'175</b>	<b>1'027</b>	<b>7'118</b>	<b>41'902</b>

2020 erzielte die IVF HARTMANN GRUPPE Buchverluste im Umfang von TCHF 47 aus der Veräusserung von Sachanlagen (Vorjahr: Buchgewinn im Umfang von TCHF 42). Die Sachanlagen in Leasing umfassen geleaste Fahrzeuge, die ab dem Geschäftsjahr 2019 genutzt wurden.

### 13 Immaterielle Vermögenswerte

in TCHF	Software	Software in Bau	Total
<b>Anschaffungskosten</b>			
<b>Stand 1. Januar 2020</b>	<b>3'322</b>	<b>1'204</b>	<b>4'526</b>
Zugänge	1'074	534	1'608
Abgänge	-145		-145
Reklassifikationen	859	-859	-
<b>Stand 31. Dezember 2020</b>	<b>5'110</b>	<b>879</b>	<b>5'989</b>
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>			
<b>Stand 1. Januar 2020</b>	<b>1'512</b>	<b>-</b>	<b>1'512</b>
Planmässige Abschreibungen	522	-	522
Wertbeeinträchtigungen	272	-	272
Abgänge	-145	-	-145
<b>Stand 31. Dezember 2020</b>	<b>2'161</b>	<b>-</b>	<b>2'161</b>
<b>Nettobuchwerte 31. Dezember 2020</b>	<b>2'949</b>	<b>879</b>	<b>3'828</b>
<b>Anschaffungskosten</b>			
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>1'903</b>	<b>1'286</b>	<b>3'189</b>
Zugänge	831	506	1'337
Reklassifikationen	588	-588	-
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>3'322</b>	<b>1'204</b>	<b>4'526</b>
<b>Kumulierte Wertberichtigungen</b>			
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>1'245</b>	<b>-</b>	<b>1'245</b>
Planmässige Abschreibungen	267	-	267
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>1'512</b>	<b>-</b>	<b>1'512</b>
<b>Nettobuchwerte 31. Dezember 2019</b>	<b>1'810</b>	<b>1'204</b>	<b>3'014</b>

Die Anschaffungskosten von total TCHF 5'989 (Vorjahr: TCHF 4'526) beinhalten TCHF 2'752 (Vorjahr: TCHF 1'928) selbst erarbeitete immaterielle Entwicklungskosten.

### 14 Leasingverbindlichkeiten

Sämtliche in der Bilanz ausgewiesenen langfristigen Verbindlichkeiten von TCHF 603 (Vorjahr: TCHF 710) betreffen langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing betragen TCHF 371 (Vorjahr: TCHF 290) und sind in der Bilanz unter sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten als kurzfristiges Fremdkapital ausgewiesen.

### 15 Passive Rechnungsabgrenzung

in TCHF	2020	2019
Laufende Ertragssteuern	1'907	977
Umsatzrückvergütungen	6'017	3'121
Abgrenzungen im Personalbereich	4'689	3'201
Übrige passive Rechnungsabgrenzungsposten	2'707	1'585
<b>Total Passive Rechnungsabgrenzung</b>	<b>15'320</b>	<b>8'884</b>

## 16 Rückstellungen

in TCHF	Restrukturierungs- rückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Total
<b>Stand 1. Januar 2020</b>	<b>229</b>	<b>938</b>	<b>1'167</b>
Bildung	–	255	255
Verwendung	–12	–49	–61
Auflösung	–47	–	–47
<b>Stand 31. Dezember 2020</b>	<b>170</b>	<b>1'144</b>	<b>1'314</b>
<b>davon kurzfristige Rückstellungen</b>	<b>170</b>	<b>212</b>	<b>382</b>
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>310</b>	<b>922</b>	<b>1'232</b>
Bildung	–	82	82
Verwendung	–51	–66	–117
Auflösung	–30	–	–30
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>229</b>	<b>938</b>	<b>1'167</b>
<b>davon kurzfristige Rückstellungen</b>	<b>58</b>	<b>50</b>	<b>108</b>

Die Rückstellung für latente Ertragssteuern wird im Berichts- und Vorjahr in der Bilanz separat ausgewiesen und ist unter Ziffer 9 erläutert.

Im Geschäftsjahr 2016 hat die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE bekannt gegeben, die gesamte Wattleproduktion der IVF HARTMANN GRUPPE vollständig in die Kistler AG zu verlagern. Basierend auf dieser Entscheidung wurde im Jahr 2016 für die am Standort Neuhausen betroffenen Mitarbeiter ein Sozialplan ausgearbeitet und die entsprechenden Kosten wurden zurückgestellt. Die Transformation wurde im Geschäftsjahr 2019 abgeschlossen.

Weiter hat die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE im Jahr 2016 bekannt gegeben, die Produktion am Standort in Netstal zu schliessen und die Aktivitäten extern zu verlagern. Hieraus wurden im Jahr 2016 Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen eines Sozialplans für die Angestellten der betroffenen Betriebsstätte sowie für vertragliche Rückbaukosten gebildet. Im Jahr 2017 wurden zudem Rückstellungen für Verschrottungskosten gebildet. Die Schliessung des Standortes in Netstal wurde bis Mitte des Jahres 2018 vollständig abgeschlossen.

Ende des Jahres 2017 wurde eine weitere Restrukturierungsrückstellung (Sozialplan) für die geplante Schliessung des Lagerstandortes in Goldach gebildet. Die Schliessung des Lagerstandortes in Goldach wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2021 erfolgen.

Die Verwendung von Restrukturierungsrückstellungen im Jahr 2020 bezieht sich auf Auszahlungen im Rahmen des Sozialplans am Standort Neuhausen. Die verbleibenden Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen des Sozialplans am Standort Neuhausen wurden aufgelöst. Die Verwendung von Restrukturierungsrückstellungen im Jahr 2019 bezieht sich hauptsächlich auf Auszahlungen im Rahmen des Sozialplans am Standort Neuhausen. Weiter wurden im Jahr 2019 Rückstellungen verwendet für Rückbaukosten und die Verschrottung von Waren am Standort Netstal. Die Auflösung im Jahr 2019 beinhaltet die Reduktion bzw. Restauflösung der bestehenden Restrukturierungsrückstellungen Netstal (Sozialpläne, Rückbaukosten).

Die sonstigen Rückstellungen beinhalten hauptsächlich Rückstellungen für Dienstaltersprämien. Der im Geschäftsjahr 2020 verwendete Diskontierungssatz zur Berechnung der Restrukturierungsrückstellungen betrug 0.15 % (Vorjahr: 0.30 %).

## 17 Eigenkapital

### Eigene Aktien

Weder die IVF HARTMANN Holding AG noch eine Tochtergesellschaft im Konsolidierungskreis halten eigene Aktien. Die Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG hält per Bilanzstichtag 25'355 Namenaktien der IVF HARTMANN Holding AG (im Vorjahr: 25'322 Namenaktien).

### Aktienkapital

Am 31. Dezember 2020 waren 2'400'000 Namenaktien mit Nominalwert von CHF 1.75 ausstehend. Alle Aktien sind vollständig liberiert. Zum Bilanzstichtag besteht weder bedingtes noch genehmigtes Aktienkapital.

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von zwei Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2020 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

### Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre

	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2020	2019	2020	2019
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LLB Swiss Investment AG, Zürich	140'801	190'678	2.0	2.0

### Statutarische und gesetzliche Reserven

Die nicht ausschüttbaren statutarischen und gesetzlichen Reserven belaufen sich für alle Konzerngesellschaften auf CHF 6.5 Mio. (Vorjahr: CHF 6.5 Mio.).

### Transaktionen mit Aktionären in ihrer Eigenschaft als Aktionäre

Transaktionen mit Aktionären betreffen im Berichtsjahr neben der Dividendenausschüttung ausschliesslich Einkäufe und Verkäufe von Waren und Dienstleistungen, welche unter Ziffer 19 hiernach erläutert werden.

### Mit dem Eigenkapital verrechneter Goodwill (theoretische Aktivierung)

Der aus Akquisitionen resultierende Goodwill oder negative Goodwill wird per Erwerbszeitpunkt mit dem Konzerneigenkapital verrechnet. Die theoretische Amortisationsdauer beträgt fünf Jahre und erfolgt linear. Sämtlicher Goodwill aus Akquisitionen beträgt TCHF 27'691 (Vorjahr: TCHF 27'691) und ist bereits vollständig abgeschrieben. Die gesamten historischen Anschaffungswerte aller Goodwill-Positionen sind im Konzerneigenkapitalnachweis offengelegt.

## 18 Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Die detaillierten Ausführungen zu Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, wie sie vom Schweizer Gesetz verlangt werden, sind im separaten Vergütungsbericht auf den Seiten 39 bis 43 zu finden.

## 19 Transaktionen mit nahestehenden Personen

in TCHF	Ziffer im Anhang	2020	2019
<b>Bilanz</b>			
Aktiven			
Kurzfristige Darlehen		45'000	45'000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2'112	2'038
Sonstige Forderungen		365	–
Passiven			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		7'184	7'196
Sonstige Verbindlichkeiten		6'770	43
<b>Erfolgsrechnung</b>			
Umsatzerlöse	4	4'644	5'756
Materialaufwand	6	–49'737	–38'840
Zinsaufwand	8	–182	–159
Andere betriebliche Erträge	5	2'166	3'156
Andere betriebliche Aufwendungen		–13'662	–3'024

### Nahestehende Personen

Die PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande mit 66.3 % des Stimmanteils an der IVF HARTMANN Holding AG (Vorjahr: 66.3 %) sowie die zum Konsolidierungskreis der HARTMANN GRUPPE gehörenden Gesellschaften gelten als nahestehende Personen (Konzerngesellschaften). Weiter gelten Verwaltungsräte und Geschäftsleitungsmitglieder sowie die betriebseigene Personalvorsorgestiftung als nahestehende Personen.

### Transaktionen mit nahestehenden Personen

Die Umsatzerlöse sowie der Materialaufwand beinhalten Verkäufe bzw. Käufe von Handelswaren und Fertigfabrikaten mit diesen nahestehenden Personen.

Die Informatikumgebung, welche die IVF HARTMANN GRUPPE im Einsatz hat, wird zu einem wesentlichen Teil durch die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, betrieben und unterhalten. Für diese und weitere Dienstleistungen zu Gunsten der IVF HARTMANN GRUPPE (Versicherung, Logistik, Produktion, Einkauf und Entwicklung) werden basierend auf Service-Agreements jährliche Pauschalbeträge vergütet.

Des Weiteren erfolgt am Standort in Neuhausen die Entwicklung neuer Produkte im Auftrag der HARTMANN GRUPPE. Hierfür sowie für Personal, welches Aufgaben für die ganze HARTMANN GRUPPE wahrnimmt werden der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, im Rahmen von Service-Agreements jährliche Pauschalbeträge in Rechnung gestellt.

Wie im Geschäftsbericht 2019 angekündigt, gilt für die gesamte HARTMANN GRUPPE – und somit auch für die IVF HARTMANN GRUPPE – seit Januar 2020 ein neues, OECD-konformes, einheitliches steuerrechtliches Verrechnungspreis-Modell bezogen auf die Verrechnung von Intellectual Property (IP). Dieses umfasst unter anderem Verträge, welche die Nutzung von Lizenzen für Marken und Technologien regeln. Beschaffungsseitig wurden Zuschläge bis zum 31. Dezember 2019 zum grössten Teil dem Kaufpreis zugerechnet; sie waren somit im Materialaufwand enthalten. Ab dem Geschäftsjahr 2020 wurde der Aufwand für die Lizenznutzung unter den «Anderen betrieblichen Aufwendungen» erfasst. Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte für die Nutzung ihres Intellectual Property (IP) durch andere Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE ebenfalls Lizenzgebühren für Marken und Technologien an die anderen Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE verrechnen, diese sind in den «Anderen betrieblichen Erträgen» erfasst. Noch nicht bezahlte Aufwendungen für die Lizenznutzung durch die IVF HARTMANN GRUPPE wurden in den «Sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Personen» erfasst. Noch nicht erhaltene Zahlungen von anderen Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE für deren Lizenznutzung sind in den «Sonstigen Forderungen gegenüber nahestehenden Personen» erfasst.

In 2018 wurde ein kurzfristiges Darlehen im Umfang von CHF 45 Mio. an die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, gewährt. Dieses Darlehen wurde jeweils für 2019 und 2020 verlängert. Das Darlehen ist mit einem Negativzins unterlegt und damit dem aktuellen Negativzinsumfeld angepasst.

## **20 Gewinn pro Aktie**

Der Gewinn pro Aktie beträgt CHF 7.43 (Vorjahr: CHF 5.07). Es bestehen keine Aktien- oder Optionspläne, noch hat es im Berichts- oder im Vorjahr eine Kapitalveränderung oder einen Aktiensplit gegeben. Aus diesem Grund stimmen verwässerter und unverwässerter Gewinn pro Aktie überein.

## **21 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (31. Dezember 2020)**

Die vorliegende Konzernrechnung wurde vom Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG am 26. Februar 2021 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung der Aktionäre vom 20. April 2021.

# Bericht der Revisionsstelle

## an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

### Neuhausen am Rheinflall

#### Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

##### Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der IVF HARTMANN Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernerfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2020 endende Jahr, der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzerngeldflussrechnung und dem Konzerneigenkapitalnachweis für das dann endende Jahr sowie dem Anhang zur Konzernrechnung, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.


Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 49 bis 64) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie von dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

##### Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt «Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung» unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben 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 Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

##### Unser Prüfungsansatz

	<p><b>Überblick</b></p> <p>Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: CHF 800'000</p> <p>Wir haben bei zwei Konzerngesellschaften Prüfungen («full scope audit») durchgeführt.</p> <p>Unserer Prüfungen decken 97% der Umsatzerlöse, 99% des Konzerngewinns vor Ertragssteuern und 95% der Total Aktiven des Konzerns ab. Zusätzlich wurden eigens definierte Prüfungshandlungen bei weiteren zwei Konzerngesellschaften durchgeführt.</p> <p>Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:</p> <p>Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen</p>
---	--

PricewaterhouseCoopers AG, Bahnhofplatz 17, Postfach, 8400 Winterthur  
 Telefon: +41 58 792 71 00, Telefax: +41 58 792 71 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.

### Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Konzernrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Konzernrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Konzernrechnung als Ganzes zu beurteilen.

---

**Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung** CHF 800'000

---

**Herleitung** 5% vom Konzerngewinn vor Ertragssteuern

---

**Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit** Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Konzerngewinn vor Ertragssteuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt der Konzerngewinn vor Ertragssteuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

---

Wir haben mit dem Verwaltungsrat vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 80'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

### Umfang der Prüfung

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Konzernorganisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher der Konzern tätig ist.

Der Konzern besteht aus vier Schweizer Gesellschaften, welche hauptsächlich national tätig sind. Sämtliche Gesellschaften wurden durch uns als Konzernprüfer geprüft.

### Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

## Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen

### Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Sachanlagen stellen mit TCHF 47'972 eine bedeutende Bilanzposition des Konzerns zum 31. Dezember 2020 dar. Zudem wurden im Zusammenhang mit der Strategie 2020 verschiedene Projekte (z.B. Neubau Logistikzentrum, Automatisierung Produktion) umgesetzt, welche Auswirkungen auf die Bilanzposition Sachanlagen hatten.

Aus diesem Grunde bildeten die Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen einen Schwerpunkt unserer Prüfung. Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellkosten erfasst, abzüglich notwendiger Abschreibungen und Wertberichtigungen. Es bestehen Anlagenrichtlinien, welche die Aktivierung und Folgebewertung der Sachanlagen regeln. In Bezug auf die Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen haben wir die folgenden Risiken identifiziert:

- Es besteht das Risiko, dass nicht bilanzierungsfähige Kosten aktiviert werden und

- dass die angewendete Nutzungsdauer der Anlagegüter nicht der wirtschaftlichen Nutzungsdauer entspricht und nicht mit den Anlagenrichtlinien übereinstimmt.

Wir verweisen auf den Absatz «Sachanlagen» in den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen sowie auf Anmerkung 12 im Anhang zur Konzernrechnung.

### Unser Prüfungsvorgehen

Wir erlangten bei der Prüfung der Sachanlagen ein Verständnis der internen Kontrollen bezüglich Genehmigung von Investitionsanträgen.

Um die Aktivierungsfähigkeit der Sachanlagen zu überprüfen, haben wir für Anlagenzugänge im Geschäftsjahr in Stichproben Einsicht genommen in Kostenaufstellungen sowie Rechnungen von Dritten. In Bezug auf die Bewertung der Sachanlagen haben wir anhand von Aktivierungsbelegen und Systemauszügen stichprobenweise überprüft, ob die Nutzungsdauer gemäss Anlagerichtlinien korrekt im System hinterlegt ist sowie ob die Abschreibungen richtig verbucht sind.

Wir haben ferner überprüft, ob Anzeichen für Wertbeeinträchtigungen von Sachanlagen vorlagen.

Basierend auf unseren Prüfungen stellen wir fest, dass die Vorgaben des Verwaltungsrats zur Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen angemessen sind und korrekt umgesetzt worden sind.

## Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

## Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, 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 sowie den PS 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 angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

### Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević  
Revisionsexpertin  
Leitende Revisorin



Regina Spälti  
Revisionsexpertin

Winterthur, 26. Februar 2021

# Erfolgsrechnung der IVF HARTMANN Holding AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in CHF	Ziffer im Anhang	2020	%	2019	%
Ertrag aus Beteiligungen	2.3	9'800'000	92.3	6'000'000	81.3
Ertrag aus Dienstleistungen und sonstiger Ertrag		818'391	7.7	1'377'154	18.7
<b>Total Ertrag</b>		<b>10'618'391</b>	<b>100.0</b>	<b>7'377'154</b>	<b>100.0</b>
Verwaltungsaufwand		-780'355	-7.4	-1'315'339	-17.8
Direkte Steuern		-76'016	-0.7	-29'796	-0.4
<b>Total Aufwand</b>		<b>-856'371</b>	<b>-8.1</b>	<b>-1'345'135</b>	<b>-18.2</b>
<b>Jahresgewinn</b>		<b>9'762'020</b>	<b>91.9</b>	<b>6'032'019</b>	<b>81.8</b>

# Bilanz

## der IVF HARTMANN Holding AG

in CHF	Ziffer im Anhang	31.12.2020	%	31.12.2019	%
<b>Aktiven</b>					
Flüssige Mittel		15'241'671	39.3	11'134'373	31.9
Übrige kurzfristige Forderungen					
gegenüber Beteiligungen		–	0.0	284'967	0.8
Aktive Rechnungsabgrenzungen		–	0.0	6'930	0.0
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>15'241'671</b>	<b>39.3</b>	<b>11'426'270</b>	<b>32.7</b>
Beteiligungen	2.1	23'550'420	60.7	23'550'420	67.3
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>23'550'420</b>	<b>60.7</b>	<b>23'550'420</b>	<b>67.3</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>38'792'091</b>	<b>100.0</b>	<b>34'976'690</b>	<b>100.0</b>
<b>Passiven</b>					
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		16'253	0.0	37'897	0.1
Passive Rechnungsabgrenzungen		484'548	1.3	409'523	1.2
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>500'801</b>	<b>1.3</b>	<b>447'420</b>	<b>1.3</b>
Aktienkapital	2.2	4'200'000	10.8	4'200'000	12.0
Gesetzliche Gewinnreserve		7'600'000	19.6	7'600'000	21.7
Freiwillige Gewinnreserve					
Beschlussmässige Reserve		16'090'000	41.5	16'090'000	46.0
Gewinnvortrag		639'270	1.6	607'251	1.8
Jahresgewinn		9'762'020	25.2	6'032'019	17.2
<b>Total Eigenkapital</b>		<b>38'291'290</b>	<b>98.7</b>	<b>34'529'270</b>	<b>98.7</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>38'792'091</b>	<b>100.0</b>	<b>34'976'690</b>	<b>100.0</b>

# Anhang

## zur Jahresrechnung 2020

## der IVF HARTMANN Holding AG

### 1 Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

#### 1.1 Allgemeines

Die vorliegende Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den Bestimmungen über die kaufmännische Buchführung des Schweizerischen Obligationenrechts (Art. 957–963b OR) erstellt. Die wesentlichen angewandten Bewertungsgrundsätze, welche nicht vom Gesetz vorgeschrieben sind, sind nachfolgend beschrieben.

#### 1.2 Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel umfassen Geld (Bargeld, Bank- und Postguthaben) und geldnahe Mittel mit ursprünglichen Laufzeiten von 90 Tagen oder weniger. Sie werden zu Nominalwerten bewertet.

#### 1.3 Beteiligungen

Beteiligungen des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten unter Abzug allfälliger Wertbeeinträchtigungen bewertet.

#### 1.4 Verzicht auf Geldflussrechnung, Lagebericht und zusätzliche Angaben im Anhang

Da die Gesellschaft selbst eine Konzernrechnung nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) erstellt, hat sie in der vorliegenden Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften auf die zusätzlichen Angaben im Anhang sowie die Erstellung einer Geldflussrechnung und eines Lageberichts verzichtet.

### 2 Angaben und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung

#### 2.1 Wesentliche Beteiligungen

Die wesentlichen Beteiligungen umfassen folgende Positionen:

in CHF	Gesellschaftskapital	Stimm- und Kapitalanteil in %	
		2020	2019
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100	100

#### 2.2 Aktienkapital

Am 31. Dezember 2020 und 2019 waren 2'400'000 Namenaktien mit Nominalwert von CHF 1.75 ausgegeben. Alle Aktien sind vollständig liberiert. Weder die Gesellschaft noch eine Tochtergesellschaft hält eigene Aktien.

#### 2.3 Ertrag aus Beteiligungen

Der Ertrag aus Beteiligungen beinhaltet die Dividendenausschüttung der IVF HARTMANN AG im Umfang von CHF 9.8 Mio. (Vorjahr: CHF 6.0 Mio.).

### 3 Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

#### 3.1 Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre und Eintragsbeschränkung im Aktienregister

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von zwei Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2020 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

Per 31. Dezember verfügten folgende Aktionäre über einen Stimmanteil von 2.0 % oder mehr an der IVF HARTMANN Holding AG:

Anzahl Aktien	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2020	2019	2020	2019
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LLB Swiss Investment AG, Zürich	140'801	190'678	2.0	2.0

#### 3.2 Beteiligungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Per 31. Dezember hielten die folgenden Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und diesen nahestehende Personen die folgenden Beteiligungen:

Anzahl Aktien	2020	2019
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	243	243
Michel Kuehn, Vizepräsident des Verwaltungsrats (seit 21. April 2020, davor Mitglied)	10	10
Andrea Rytz, Mitglied	20	20
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats (bis 21. April 2020)	–	30
Fritz Hirsbrunner, Mitglied (bis 21. April 2020)	–	10
<b>Beteiligungen des Verwaltungsrats</b>	<b>273</b>	<b>313</b>
Dr. Claus Martini, CEO	200	200
Bernd Deny, COO (ab 1. März 2019)	–	–
Dr. Hannes Leu, CFO (ab 1. März 2019)	100	100
<b>Beteiligungen der Geschäftsleitung</b>	<b>300</b>	<b>300</b>

#### 3.3 Anzahl Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt

Die Anzahl Vollzeitstellen liegt im Jahresdurchschnitt nicht über zehn Mitarbeitenden.

# Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns der IVF HARTMANN Holding AG

	Antrag des Verwaltungsrats	Beschluss der Generalversammlung
in CHF	<b>2020</b>	2019
Gewinnvortrag	639'270	607'251
Jahresgewinn	9'762'020	6'032'019
<b>Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung</b>	<b>10'401'290</b>	<b>6'639'270</b>
Ordentliche Dividende	-6'000'000	-6'000'000
Dividende zum 150-Jahr-Jubiläum	-2'400'000	-
<b>Total Dividendenausschüttung</b>	<b>-8'400'000</b>	<b>-6'000'000</b>
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>2'001'290</b>	<b>639'270</b>

Bei Gutheissung des Antrags für das Geschäftsjahr 2020 beträgt die entsprechende Dividende:

	<b>2020</b>	2019
in CHF		
Ordentliche Dividende brutto pro Namenaktie	2.50	2.50
Dividende zum 150-Jahr-Jubiläum brutto pro Namenaktie	1.00	-
<b>Total brutto pro Namenaktie</b>	<b>3.50</b>	<b>2.50</b>
-35 % Verrechnungssteuer	-1.23	-0.88
<b>Nettoauszahlung pro Namenaktie</b>	<b>2.27</b>	<b>1.62</b>

Im Falle der Annahme dieses Gewinnverwendungsantrags erfolgt die Auszahlung der Dividende am Montag, 26. April 2021.

# Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

Neuhausen am Rheinflall

## Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

### Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG – bestehend aus der Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2020 endende Jahr und der Bilanz zum 31. Dezember 2020 sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 69 bis 73) zum 31. Dezember 2020 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

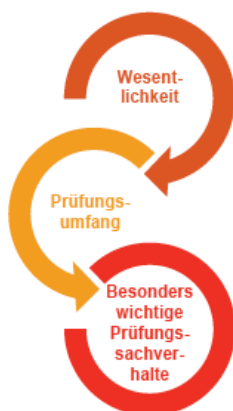
### Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt «Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung» unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben 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 Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

### Unser Prüfungsansatz

#### Überblick



Gesamtwesentlichkeit: CHF 340'000

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Jahresrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Organisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher die Gesellschaft tätig ist.

Wir haben kein Thema als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert.

PricewaterhouseCoopers AG, Bahnhofplatz 17, Postfach, 8400 Winterthur  
Telefon: +41 58 792 71 00, Telefax: +41 58 792 71 10, [www.pwc.ch](http://www.pwc.ch)

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.

### Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Jahresrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Jahresrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Jahresrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<b>Gesamtwesentlichkeit</b>	CHF 340'000
<b>Herleitung</b>	1% des Totals der Aktiven
<b>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</b>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählen wir das Total der Aktiven, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, welche für eine Holdinggesellschaft, deren primärer Zweck im Halten von Beteiligungen liegt, am aussagekräftigsten ist.

Wir haben mit dem Verwaltungsrat vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 34'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

### Umfang der Prüfung

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen der Jahresrechnung. Wir haben hierbei insbesondere jene Bereiche berücksichtigt, in denen Ermessensentscheide getroffen wurden. Dies trifft zum Beispiel auf wesentliche Schätzungen in der Rechnungslegung zu, bei denen Annahmen gemacht werden und die von zukünftigen Ereignissen abhängen, die von Natur aus unsicher sind. Wie in allen Prüfungen haben wir das Risiko der Umgehung von internen Kontrollen durch die Geschäftsleitung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

### Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

### Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

### Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, 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 sowie den PS 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 angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Jahresrechnung befindet sich auf der Webseite von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

### Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević  
Revisionsexpertin  
Leitende Revisorin



Regina Spälti  
Revisionsexpertin

Winterthur, 26. Februar 2021

# Aktieninformationen

## IVF HARTMANN Holding AG

		2020	2019	2018	2017	2016
<b>Börseninformationen</b>						
Steuerkurs der Aktie am 31.12.	in CHF	187.00	156.00	160.00	181.00	202.70
Jahreshöchst (Intraday)	in CHF	190.00	166.50	200.00	219.50	214.90
Jahrestiefst (Intraday)	in CHF	125.00	143.50	143.50	171.10	160.60
Börsenkapitalisierung am 31.12.	in Mio. CHF	448.8	374.4	384.0	434.4	486.5

<b>Titelkennzahlen</b>						
Konzerngewinn je Aktie <sup>1)</sup>	in CHF	7.43	5.07	5.86	6.67	6.85
Eigenkapital je Aktie	in CHF	58.00	53.07	50.50	47.14	42.87
Rentabilität je Aktie <sup>2)</sup>	in %	3.97	3.25	3.66	3.69	3.38
Dividende je Aktie	in CHF	3.50*	2.50	2.50	2.50	2.40
Ausschüttungsquote <sup>3)</sup>	in %	47.12*	49.30	42.64	37.48	35.02
Dividendenrendite <sup>4)</sup>	in %	1.87*	1.60	1.56	1.38	1.18

1) Konzerngewinn / Anzahl Aktien

2) Gewinn je Aktie / Jahresschlusskurs

3) Dividende je Aktie / Gewinn je Aktie

4) Dividende je Aktie / Jahresschlusskurs

\* unter Vorbehalt, sofern an der Generalversammlung vom 20. April 2021 der Dividende zugestimmt wird.

### Kapitalstruktur am 31.12.

Aktienkapital	in TCHF	4'200	4'200	4'200	4'200	4'200
eingeteilt in Namenaktien	Anzahl	2'400'000	2'400'000	2'400'000	2'400'000	2'400'000
Nominalwert je Namenaktie	in CHF	1.75	1.75	1.75	1.75	1.75

Dividendenberechtigte Aktien	Alle
Valorennummer	18'762'425
ISIN Code	CH0187624256
Symbol	VBSN
Segment	SIX Swiss Reporting Standard
Indezzugehörigkeit	Swiss All Share Index TR, SPI® TR, SXI LIFE SCIENCES® TR, SXI Bio+Medtech® TR, SPI EXTRA® TR, SPI ex SLI® TR

### Aktienkurs

Kurs in CHF



## Finanzkalender

### 10. März 2021

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2020  
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2020

### 20. April 2021

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2020

### 01. September 2021

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2021

### 01. März 2022

Medieninformation zum Jahresabschluss 2021

### 09. März 2022

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2021  
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2021

### 26. April 2022

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2021

## Impressum

Herausgeber:  
IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung:  
Dr. Hannes Leu  
CFO IVF HARTMANN GRUPPE

Projektleitung:  
Anett Hässig  
Assistant to the Supervisory Board

Gesamtkonzept/Design/Realisation:  
Linkgroup AG, Zürich  
[www.linkgroup.ch](http://www.linkgroup.ch)

Inhaltskonzept/Redaktion:  
Walter Steiner  
Steiner Kommunikationsberatung  
Uitikon/Zürich  
[www.steinercom.ch](http://www.steinercom.ch)

Fotografie:  
module+ GmbH  
IVF HARTMANN AG



## Adressen

### Holdingsgesellschaft

#### **IVF HARTMANN Holding AG**

Victor-von-Bruns-Strasse 28  
Postfach 634  
CH-8212 Neuhausen  
T +41 52 674 31 11  
[ivf.hartmann.info](mailto:ivf.hartmann.info)

### Tochtergesellschaften

#### **IVF HARTMANN AG**

Victor-von-Bruns-Strasse 28  
Postfach 634  
CH-8212 Neuhausen  
T +41 52 674 31 11  
[ivf.hartmann.info](mailto:ivf.hartmann.info)

#### **Kistler AG**

Verbandwattfabrik  
Hof 12  
CH-8737 Gommiswald  
T +41 55 285 30 30

#### **AIR Health Solution AG**

Victor-von-Bruns-Strasse 28  
Postfach 634  
CH-8212 Neuhausen  
T +41 52 674 31 11



Going further  
for health

+41 52 674 31 11

info@ivf.hartmann.info

ivf.hartmann.info

**IVF HARTMANN Holding AG**

Victor-von-Brunns-Strasse 28

Postfach 634

CH-8212 Neuhausen