

Geschäftsbericht 2016

IVF HARTMANN GRUPPE

*Unsere Vision:
Der Mensch wird, je länger
je stärker, von der
Gesundheit bestimmt.*

*Unsere Mission:
Wir helfen den Menschen,
für Gesundheit
einfacher und besser
zu sorgen.
Professionell wie privat.
Partnerschaftlich,
pragmatisch, passioniert.*

Geschäftsentwicklung 2012 bis 2016

Umsatzerlöse in TCHF

2016	134'693
2015	132'288
2014	132'939
2013	125'434
2012	125'998

Konzerngewinn in TCHF

2016	16'447
2015	16'091
2014	15'777
2013	15'346
2012	14'815

Eigenkapital in TCHF

2016	102'885
2015	91'958
2014	81'147
2013	70'290
2012	59'504

Anzahl Mitarbeitende

2016	376
2015	383
2014	372
2013	374
2012	367

Das Geschäftsjahr 2016 in Kürze

Die IVF HARTMANN GRUPPE blickt auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die Unternehmensgruppe steigerte die Umsatzerlöse um 1.8% auf insgesamt CHF 134.7 Mio. Der Konzerngewinn erhöhte sich auf CHF 16.4 Mio., ein Plus von 2.2% gegenüber dem Vorjahr. Die Eigenkapitalquote konnte weiter gesteigert werden und beträgt 78.8% bei einer Bilanzsumme von CHF 130.6 Mio. Der Personalbestand war im Berichtsjahr leicht rückläufig und beträgt per Ende 2016 376 Personen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2016 eine Bruttodividende von CHF 2.40 pro Namenaktie vor.

Berichtsteil 2016

- 2** Brief an die Aktionäre
- 4** Interview mit der Geschäftsleitung
- 8** Lagebericht
- 12** Marke des Jahrhunderts
- 13** Kerngeschäftsfelder
- 18** Vertrieb und Marketing
- 20** Produktion, Forschung und Entwicklung
- 22** Logistik, Einkauf und Produktionsplanung
- 24** Nachhaltigkeit
- 26** Soziale Verantwortung in der Praxis

- 30** **Corporate Governance 2016**
- 31** Bericht zur Corporate Governance 2016
- 43** Vergütungsbericht
- 49** Aktieninformationen

- 52** **Finanzbericht 2016**
- 53** Konzernrechnung
- 71** Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG

- 78** Impressum

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren

Die IVF HARTMANN GRUPPE sah sich im Geschäftsjahr 2016 mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Allen voran nahm der Kostendruck im Gesundheitswesen nochmals zu. Die Globalisierung des Wettbewerbs intensivierte sich und veranlasste unsere Unternehmensgruppe, sich noch stärker auf die eigenen Stärken zu konzentrieren. Dazu gehören die Nähe zu den Kunden, das umfassende Angebot an qualitativ hochwertigen, innovativen Produkten sowie kundenspezifische Beratungs- und Dienstleistungen. Diese reichen von der fachlichen Beratung über Logistiklösungen bis zur Regelung der Abrechnungen mit den Krankenkassen.

Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen gelang es der IVF HARTMANN GRUPPE, die Marktführung in der Schweiz zu behaupten und ihre Position in mehreren Bereichen auszubauen. Die Umsatzerlöse erhöhten sich von CHF 132.3 Mio. um 1.8 % auf CHF 134.7 Mio. Dieser Entwicklung liegen insbesondere erfreuliche Wachstumsraten in den wichtigen Vertriebskanälen der Institutionellen Pflege (Alters- und Pflegeheime), der Niedergelassenen Ärzte, der Tageskliniken und der Spitex-Organisationen zugrunde. Insgesamt konnte ein Mengenwachstum von 4 % realisiert werden, wodurch der Preiszerfall von 2.2 % mehr als kompensiert wurde.

Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) nahm um 4.1 % auf CHF 19.7 Mio. zu. Die Zunahme ist auf eine stärkere Fokussierung auf margenstarke Produkte und Dienstleistungen zurückzuführen. Auch die Verschlinkung der Organisationsstruktur hat zu der Ergebnisverbesserung beigetragen.

*Die IVF HARTMANN GRUPPE
blickt auf ein weiteres
erfolgreiches Jahr zurück.*

*Die Umsatzerlöse nahmen in
einem anspruchsvollen Umfeld
um 1.8 % auf CHF 134.7 Mio. zu.*

*Das operative Ergebnis
vor Zinsen und Steuern (EBIT)
erhöhte sich um 4.1 % auf
CHF 19.7 Mio. Mit CHF 16.4 Mio.
übertraf der Konzerngewinn
das Vorjahresniveau um 2.2 %.*

*Die erfreuliche Entwicklung und
die intakten Perspektiven
veranlassen den Verwaltungsrat,
der Generalversammlung
2017 eine höhere Dividende von
CHF 2.40 (Vorjahr CHF 2.30)
je Namenaktie vorzuschlagen.*



«Unsere Kunden nehmen uns nicht primär als Lieferant, sondern als verlässlichen Servicepartner, unkomplizierten Problemlöser und kompetenten Fachberater wahr.»
Dr. Rinaldo Riguzzi

Der Konzerngewinn erreichte CHF 16.4 Mio. und lag damit 2.2% über dem Vorjahresniveau von CHF 16.1 Mio. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2017 die Auszahlung einer Dividende von CHF 2.40 (Vorjahr 2.30) je Namenaktie vor. Der Aktienkurs schloss am 31. Dezember 2016 bei CHF 202.70, was gegenüber den CHF 170.00 per Ende 2015 eine Steigerung von 19.2% ergibt. Die Börsenkapitalisierung kletterte im Berichtsjahr von CHF 408.0 Mio. auf CHF 486.5 Mio.

Beratung und Service

Das Markenversprechen «Going further for health» löste die IVF HARTMANN GRUPPE wiederum mit einem Bündel an Mehrwertleistungen ein. Sie bewirken, dass uns die Kunden nicht primär als Lieferant, sondern als verlässlichen Servicepartner, unkomplizierten Problemlöser und kompetenten Fachberater wahrnehmen.

Diesen Ruf hat sich die IVF HARTMANN GRUPPE in den letzten Jahren systematisch und zielstrebig erarbeitet. Eine zentrale Voraussetzung dafür war unser Engagement zur Ausbildung, Weiterbildung, Spezialisierung und Förderung von Mitarbeitenden. Sie haben das Wissen und die Erfahrung, um sich mit unseren Kunden und Anwendern

auf Augenhöhe austauschen zu können. Die erforderlichen Kompetenzen beziehen sich einerseits auf medizinische Fragen, z.B. in den Bereichen Desinfektion, Wundbehandlung, OP-Verbrauchsmaterialien, Inkontinenzversorgung oder Erste Hilfe. Andererseits geht es auch um Aspekte wie Konfektionierung, Logistik, Lieferfristen und After-Sales-Services.

Strategie

Im Berichtsjahr hat die IVF HARTMANN GRUPPE die Strategie 2020 erarbeitet und mit deren Umsetzung begonnen. Die aus einer Position der Stärke heraus definierte Strategie gibt neue Wachstumsimpulse und mündet in ein Investitionsprogramm, das die Entwicklung innovativer Produkte und Modernisierungen in der Produktion und Logistik vorantreibt. Die Gruppe verspricht sich von den eingeleiteten Massnahmen mittelfristig ein höheres Wachstum und eine Festigung der Ertragskraft.

Personelles und Dank

Der seit Anfang 2016 als CEO tätige Dr. Claus Martini ist neu auch für die Bereiche Logistik & Services, Einkauf & Produktionsplanung sowie Produktion & Engineering verantwortlich.

Jürgen Sigg hat als Director Sales/Marketing/R&D/Digitalization/IT jetzt zusätzlich die Bereiche R&D, Digitalization und IT übernommen.

Per Ende Juli 2016 verliess Roger E. Corpataux, Operations and R&D Director und Mitglied der Geschäftsleitung, die IVF HARTMANN AG auf eigenen Wunsch, um eine neue Herausforderung ausserhalb der Gruppe anzunehmen. Roger E. Corpataux hat sich während seiner elfjährigen erfolgreichen Tätigkeit mit grossem Engagement für das Unternehmen und den Bereich Operations and R&D eingesetzt und einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg der IVF HARTMANN GRUPPE geleistet. Wir danken ihm für seine Verdienste und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute.

Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für die Treue zu unserem Unternehmen und für Ihr wohlwollendes Interesse an unserer Entwicklung. Wir sind überzeugt, dass wir für weitere Schritte auf unserem profitablen Wachstumspfad gut aufgestellt sind und würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin begleiten. Zu grossem Dank sind wir ebenso unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie unseren Mitarbeitenden aller Stufen und aller Funktionen verpflichtet. Es ist der persönliche Einsatz jedes Einzelnen, der die IVF HARTMANN GRUPPE so erfolgreich vorangebracht hat und weiter voranbringen wird.

Dr. Rinaldo Riguzzi
Präsident des Verwaltungsrats

Dr. Claus Martini
CEO

Interview mit Dr. Claus Martini, CEO, und Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung



**«Unsere Fähigkeit, unseren Kunden
die richtigen Antworten
zu geben, ist das Rückgrat der
IVF HARTMANN GRUPPE.»
Dr. Claus Martini, CEO**

Geschäftsleitung:
Dr. Claus Martini (l.)
und Jürgen Sigg

Herr Martini, wie haben Sie das erste Jahr als CEO der IVF HARTMANN GRUPPE erlebt?

Martini: Die Arbeit ist spannend und die Herausforderungen sind vielfältig. Ich habe tolle Mitarbeitende kennengelernt und bin erfreut über die gute Zusammenarbeit im Konzern und innerhalb der IVF HARTMANN GRUPPE. Wir haben Spass an dem, was wir machen. Das überträgt sich hoffentlich auch auf unsere Kunden.

Was hat Sie am meisten beeindruckt?

Martini: Die Kundenorientierung der Gruppe. Sie ist nicht, wie so oft, ein Lippenbekenntnis, sondern wird gelebt – in allen Bereichen und auf allen Stufen. Das habe ich in dieser Ausprägung noch nie erlebt.

Wie äussert sich diese Kundenorientierung?

Martini: Wir stellen die richtigen Fragen und geben die richtigen Antworten. Was braucht der Kunde und warum? Und was wünscht sich der Kunde in der Zukunft? Unsere

Fähigkeit, unseren Kunden die richtigen Antworten zu geben, ist das Rückgrat der IVF HARTMANN GRUPPE. In einer Zeit, in der eine Leistung oft nur noch auf den Preis des Produkts reduziert wird, haben wir hier einen echten Wettbewerbsvorteil.

Wie sieht die Kundenorientierung in der Praxis aus, Herr Sigg?

Sigg: Nehmen Sie die Inkontinenzversorgung eines Alters- und Pflegeheims. Dank unserer Fachberatung und unseres gesamtheitlichen systematischen Ansatzes helfen wir hier unseren Kunden, ihre Prozesse zu vereinfachen und die Kosten zu senken. Dies obwohl die reinen Produktkosten der IVF HARTMANN AG meistens etwas höher sind als diejenigen der Wettbewerber. So ermöglichen wir es dem Kunden, sich auf seine Kernaufgaben zu konzentrieren, was sich wiederum vorteilhaft auf die Betreuungs- und Servicequalität zugunsten der Alters- und Pflegeheimbewohner auswirkt.

«Auf Wünsche, auch Sonderwünsche, des Kunden reagiert unser hochkompetentes Kundenlösungsteam schnell und effizient.»

Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung

Können Sie ein weiteres Beispiel nennen?

Sigg: Ja, gerne. Wir bewirtschaften bei Spitalkunden das Lager für die Operationssäle mit unseren kundenindividuellen Sets. Unsere Leistungen gehen von der Bestellung über die Inventarisierung bis zur Verräumung in das OP-Lager. Das OP-Personal kann damit den Fokus vollkommen auf den Patienten und den Operationsprozess legen.

Herr Martini, warum haben Sie im Berichtsjahr die Strategie 2020 erarbeitet?

Martini: Es gehört zu den wichtigsten Aufgaben des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung, künftige Entwicklungen so gut wie möglich zu antizipieren und das Unternehmen darauf vorzubereiten. Das haben wir getan. Die Ergebnisse sind in der Strategie 2020 festgehalten.

Welches sind die wichtigsten Erkenntnisse?

Sigg: Wir haben festgestellt, dass sich unsere Wachstumsmöglichkeiten in mehreren Kanälen reduziert haben. Ohne Gegenmassnahmen würden wir stagnierende oder sogar rückläufige Umsätze verzeichnen und damit Marktanteile verlieren.

Wie wollen Sie das künftige Wachstum sicherstellen?

Martini: Ich möchte vorausschicken, dass wir nicht in erster Linie maximale Verkaufszahlen, sondern ein qualitatives, ertragsstarkes Wachstum anstreben. Mit diesem Ziel vor Augen haben wir im Berichtsjahr verschiedene Wachstumsinitiativen gestartet.

Können Sie uns einige Beispiele nennen?

Martini: Wir wollen in den kommenden Jahren neue Wachstumsbereiche erschliessen. So soll beispielsweise durch ein erweitertes Produktsortiment und sehr viel weiterreichende, neue kundengruppenspezifische Logistik- und Prozesslösungen unser bereits heute starker Alters- und Pflegeheim-Markt noch breiter bearbeitet werden. Diese Initiative ist unsere Antwort auf die zunehmende Digitalisierung des Marktes. Wir stärken damit unser lokales Geschäft. Und wir intensivieren gleichzeitig als Vorreiter im Konzern die Zusammenarbeit mit anderen Konzerngesellschaften.

Welche Wachstumspotenziale haben Sie sonst noch identifiziert?

Sigg: Wir wollen beispielsweise unsere starken Marken Isola, Veroval oder DermaPlast im Endkonsumentengeschäft weiter stärken. Dazu fördern wir den Abverkauf über Apotheken und Drogerien, u.a. auch durch Rundfunk- und Fernsehwerbung. Unsere Wachstumsinitiativen werden gestützt durch eine gestärkte Entwicklungsabteilung, das Produktmanagement und zahlreiche Projekte unseres Mutterkonzerns. Im Servicebereich möchten wir unsere Kunden bei Sortiments- und Logistikfragen optimal bedienen können. Unser Ziel ist es, dass möglichst viele Produkte aus einer Hand über smarte digitale Lösungen bei uns bezogen werden können.

Wie stark soll das Wachstum durch Innovationen getrieben werden?

Martini: Innovationen sind ein strategischer Erfolgsfaktor. Wir werden deshalb in eine Stärkung unserer Kompetenz in der modernen Wundversorgung und für komplexe Beschichtungen investieren. Zugleich werden die Kapazitäten ausgebaut. Diese Projekte werden unseren Kunden einen echten, messbaren Mehrwert liefern und das Profil der IVF HARTMANN GRUPPE als innovativer und initiativer Partner schärfen. Auch die Arbeiten am Projekt «Logistics Center Switzerland 2020», welche unter anderem neue, innovative Logistikdienstleistungen kreieren sollen, laufen auf vollen Touren.

Warum ist Logistik ein so wichtiger Baustein für den Erfolg?

Sigg: Die Kunden sind – auch aufgrund privater Erfahrungen mit Online-Händlern wie Amazon – einen immer besseren und schnelleren Service gewohnt. Diesem Trend stellen wir uns. Unsere Logistikleistungen erstrecken sich von der Bestellung über das Bestandsmanagement und den elektronischen Stammdatenaustausch bis zum Einräumservice beim Kunden. Auf Wünsche, auch Sonderwünsche, des Kunden reagiert unser hochkompetentes Kundenlösungsteam schnell und effizient. Alle diese Leistungen müssen wir zu wettbewerbsfähigen Kosten erbringen.

Investitionen in Wachstum kosten Geld.

Wie finanzieren Sie das?

Martini: Zum einen durchleuchten wir unsere gesamte Organisation ständig auf mögliche Optimierungspotenziale. Zum anderen haben wir in der Produktion und der Logistik ein Investitionsprogramm gestartet, welches uns mittelfristig noch effizienter machen wird. In diesem Transformationsprozess werden wir darauf achten, dass wir den Marktanforderungen immer einen kleinen Schritt voraus sind.



Runde Sache

11.2 Mio. betrug der letztjährige Ausstoss an Rundtupfern in Neuhausen. Über die Hälfte davon war für die Anwendung in Operationssälen bestimmt und mit einem Röntgenfaden versehen. Das bewährte Baumwollprodukt ist übrigens auch als Vierecktupfer eine runde Sache.

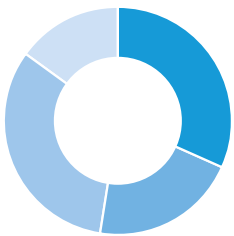


Lagebericht



2016	in TCHF
Umsatzerlöse total*	134'693
■ Wundmanagement	42'163
■ Inkontinenzmanagement	28'710
■ Infektionsmanagement	44'875
■ Weitere Konzernaktivitäten	18'945

* Konsolidierte Erfolgsrechnung



2015	in TCHF
Umsatzerlöse total*	132'288
■ Wundmanagement	42'203
■ Inkontinenzmanagement	27'453
■ Infektionsmanagement	43'018
■ Weitere Konzernaktivitäten	19'614

* Konsolidierte Erfolgsrechnung

Die IVF HARTMANN GRUPPE blickt auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die Unternehmensgruppe steigerte die Umsatzerlöse um 1.8 % auf insgesamt CHF 134.7 Mio. Der Konzerngewinn erhöhte sich auf CHF 16.4 Mio., ein Plus von 2.2 % gegenüber dem Vorjahr.

1. Ertragslage

1.1 Umsatzentwicklung IVF HARTMANN GRUPPE

Die IVF HARTMANN GRUPPE erhöhte 2016 ihre Umsatzerlöse dank eines starken zweiten Halbjahres um CHF 2.4 Mio. auf CHF 134.7 Mio. Dies entspricht einem Wachstum von 1.8 %. Das um den Preisrückgang bereinigte mengenmässige Wachstum lag bei rund 4 % (Vorjahr: 2.6 %).

1.2 Umsatzentwicklung in den Segmenten

Betrachtet man die Umsatzerlöse in den einzelnen Segmenten, so konnte man im Segment «Infektionsmanagement» ein Umsatzwachstum von CHF 1.9 Mio. (+4.3 %) erzielen. Ebenfalls erfreulich entwickelt hat sich das Segment «Inkontinenzmanagement», welches um CHF 1.3 Mio. (+4.6 %) wachsen konnte. Die Umsatzerlöse im Segment «Wundmanagement» liegen praktisch auf Vorjahresniveau. Die übrigen Geschäftsaktivitäten, zusammengefasst im Segment «Weitere Konzernaktivitäten», haben im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatzrückgang von CHF 0.7 Mio. (–3.4 %) zu verzeichnen. Der Rückgang ist hauptsächlich auf gesunkene Umsätze im Bereich Hygieneartikel und Watteprodukte

zurückzuführen. Das umsatzstärkste Segment ist «Infektionsmanagement» mit 33.3 % Anteil an den Umsatzerlösen, gefolgt vom Segment «Wundmanagement» mit 31.3 %. Die Segmente «Inkontinenzmanagement» und «Weitere Konzernaktivitäten» machen 21.3 % bzw. 14.1 % aus.

1.3 Umsatzentwicklung in den Absatzkanälen

1.3.1 Spitäler und Kliniken

Die zunehmende Verlagerung von Behandlungen vom stationären in den ambulanten Bereich und der hohe Preisdruck führen in den ca. 290 Spitälern und Kliniken in der Schweiz zu einem stagnierenden Marktvolumen. Trotzdem konnte die IVF HARTMANN GRUPPE den Umsatz in diesem Kanal steigern.

Dank hoher Produktqualität, erstklassiger Beratung vor Ort und effizienzsteigernden Dienstleistungen entwickelte sich der Umsatz im Geschäftsfeld Risk Prevention, dem wichtigsten Produktbereich in diesem Absatzkanal, erfreulich. Wachstumstreiber waren die Produktbereiche Untersuchungshandschuhe und Inkontinenzprodukte. Ferner verzeichneten die modernen Wundprodukte eine steigende Nachfrage und die wirksame und effiziente HydroTherapie konnte noch besser etabliert werden.

Die starke Verankerung der IVF HARTMANN GRUPPE in der Schweiz, die lokale Konfektion kundenindividueller Sets, die zuverlässige Belieferung ab einem Schweizer Lager sowie die tägliche Fachberatung vor Ort erwiesen sich in dem intensiven Wettbewerbsumfeld einmal mehr als überzeugende Differenzierungsfaktoren.

1.3.2 Alters- und Pflegeheime

In den rund 1'600 sozialmedizinischen Institutionen in der Schweiz leben ca. 90'000 oft pflegebedürftige Menschen. Die Produkte und Dienstleistungen der IVF HARTMANN GRUPPE ermöglichen diesen nicht nur eine höhere Lebensqualität sondern vereinfachen auch die Abläufe der Betreuenden und tragen damit zur Eindämmung der Kosten bei.

Im vergangenen Jahr entwickelte sich der Umsatz in diesem Kanal dynamisch. Einerseits bestellten bestehende Kunden zusätzliche Sortimente. Andererseits gelang es, bedeutende neue Kundengruppen zu akquirieren. Dabei erweist sich das umfassende und qualitative Sortiment an medizinischen Verbrauchsgütern als wichtiger Erfolgsfaktor.

Ein gutes Wachstum verzeichnete das Geschäftsfeld Inkontinenzmanagement, in welchem das neu eingeführte Produkt «Molicare Premium Elastic» auf starkes Interesse stösst. Zusätzlich entwickelten sich die Desinfektionsprodukte, vor allem dank der guten Service- und Beratungsleistungen, sehr dynamisch und bieten Kunden einen echten Mehrwert bei der Vermeidung von Infektionen und Kontaminationen.

1.3.3 Niedergelassene Ärzte und Spitex-Organisationen

Im Hinblick auf den Trend, chirurgische Eingriffe vermehrt ambulant statt stationär durchzuführen, hat die IVF HARTMANN GRUPPE die Beziehungen zu ambulant operierenden Ärzten deutlich intensiviert. Im Fokus der Marktbearbeitung stehen sterile Mehrkomponentensets, Einweginstrumente und Desinfektion. 2016 konnte mit dieser Kundengruppe ein äusserst erfreuliches Wachstum erzielt werden.

Auch die überzeugenden Lösungen der IVF HARTMANN GRUPPE in der Wundversorgung führten zu einer steigenden Nachfrage. Zahlreiche Unternehmen bieten eine unüberschaubare und oftmals verwirrende Vielzahl von Produkten für die Versorgung chronischer Wunden an, was selbst Fachpersonen immer wieder vor Herausforderungen stellt. Mit der HydroTherapie, bestehend aus den zwei Produkten HydroClean (hergestellt in der Schweiz) und HydroTac, hat die IVF HARTMANN GRUPPE die Versorgung chronischer Wunden deutlich vereinfacht. Mit diesen zwei Produkten lässt sich eine Wunde wirksam und effizient behandeln. Dass das Konzept funktioniert, zeigen die seit Jahren wachsenden Umsätze mit der HydroTherapie.

1.3.4 Apotheken und Drogerien

Die IVF HARTMANN GRUPPE gehört zu den führenden Partnern des Schweizer Fachhandels. Mit ihren starken Marken DermaPlast, Isola, Sterillium, Tensoval, Thermoval und Veroval ist sie an beinahe jedem Verkaufspunkt vertreten. Dank eines kräftigen Wachstums konnte die Unternehmensgruppe ihre führende Position weiter ausbauen. Das Wachstum war vor allem auf die Einführung des neuen Veroval-Sortiments sowie des neuen DermaPlast Active-Sortiments zurückzuführen. 2017 sollen die Marken weiter gestärkt werden, indem zum Beispiel vermehrt in Endkonsumentenwerbung (z.B. TV-Werbung) investiert wird. Die IVF HARTMANN GRUPPE will bis 2020 zu den Top-10-Unternehmen im Bereich Consumer Health (Medizinische Konsumgüter) zählen.

1.3.5 Lebensmitteleinzelhandel

Auch im Lebensmitteleinzelhandel ist die IVF HARTMANN GRUPPE gut verankert. Hauptumsatzträger sind die Eigenmarken des Lebensmitteleinzelhandels. Die Wachstumsraten zeigen, dass dieser Absatzkanal weiter an Bedeutung gewinnen wird. Mit Spannung wird der Ausgang um die Diskussion um das neue Heilmittelgesetzes (HMG) erwartet. Es ist durchaus denkbar, dass ausgewählte Arzneimittel künftig auch im Lebensmitteleinzelhandel erhältlich sind. Damit wären die Grenzen zwischen Fach- und Einzelhandel neu zu definieren.

1.3.6 Industrie

Im Mittelpunkt des Absatzkanals Industrie stehen die Grosshändler. Sie sind für die IVF HARTMANN GRUPPE wichtige Multiplikatoren, die eine Vielzahl an Unternehmen wie Hotels, Restaurants, Banken oder Versicherungen mit Hygieneartikeln (z.B. Toilettenpapier, Papierhandtücher) sowie Desinfektions- und Erste Hilfe-Produkten beliefern. 2016 konnte dieser Bereich stark ausgebaut werden, was zu einem überaus erfreulichen Umsatzwachstum führte. Neben den Grosshändlern gewinnen auch die Facility Manager, die sich mit der Reinigung und ergänzenden Dienstleistungen in Gebäuden befassen, an Bedeutung. Anstelle der Unternehmen sind es immer häufiger Facility Manager, die Hygieneartikel beschaffen.

Trotz erfreulichen Entwicklungen verzeichnete der Industriebereich 2016 einen gegenüber dem Vorjahr ganz leicht rückläufigen Umsatz. Grund für diesen Rückgang war ein Ende 2015 verlorengegangener Grossauftrag für kundenindividuelle Servietten.

1.3.7 Direktexport

Obwohl HARTMANN in beinahe sämtlichen europäischen Ländern mit eigenen Ländergesellschaften prominent vertreten ist, betreibt die IVF HARTMANN GRUPPE ein eigenes Direktexportgeschäft. Im Fokus der Marktbearbeitung stehen dabei ausschliesslich Produkte, die in der Schweiz hergestellt und vom HARTMANN Konzern nicht selbst vertrieben werden. So ist die IVF HARTMANN GRUPPE mit ihren Calmor-Ohrenkugeln dank langjährigen Partnerschaften Marktführer in Italien. Während das Exportgeschäft im Vorjahr unter der überraschenden Aufhebung des Euro-Mindestwechsellkurses litt, verzeichnete es 2016 ein erfreuliches Wachstum. Das anhaltend schwierige Marktumfeld setzt dem Wachstumspotenzial jedoch klare Grenzen.

1.4 Betriebsergebnis (EBIT) und Konzerngewinn

Der **Materialaufwand** erhöhte sich im Berichtsjahr von CHF 54.1 Mio. auf CHF 54.9 Mio., was primär auf das Mengenwachstum zurückzuführen war. Im Verhältnis zu den Umsatzerlösen betrug der Materialaufwand 40.8% gegenüber 40.9% im Vorjahr, was unter Berücksichtigung des starken Preisdruckes am Absatzmarkt eine deutliche strukturelle Verbesserung bedeutet. Sie wurde vor allem durch tiefere Beschaffungskosten ermöglicht.

Der **Personalaufwand** der Berichtsperiode belief sich wie im Vorjahr auf CHF 36.2 Mio., setzte sich jedoch etwas anders zusammen. Während der leicht geringere Personalbestand den Aufwand reduzierte, fielen im gleichen Umfang Restrukturierungsrückstellungen an. Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte die IVF HARTMANN GRUPPE 376 Mitarbeitende. Per Ende 2015 waren es 383. Die Anzahl der Lernenden hat sich von 25 auf 22 verringert.

Die **Anderen betrieblichen Aufwendungen** stiegen von CHF 21.9 Mio. auf CHF 22.4 Mio. an. Die Zunahme ist hauptsächlich auf die Bildung einer Restrukturierungsrückstellung sowie höhere Investitionen in die Marktbearbeitung zurückzuführen. Die Auflösungen von Rückstellungen und tiefere Kursverluste haben sich hingegen positiv ausgewirkt.

Die planmässigen **Abschreibungen** auf Sachanlagen und immateriellen Anlagen erhöhten sich in der Berichtsperiode um CHF 0.1 Mio. auf insgesamt CHF 3.4 Mio. Die leichte Erhöhung resultiert aus den 2016 getätigten Investitionen.

Die **Anderen betrieblichen Erträge** betrugen im Berichtsjahr CHF 2.6 Mio. gegenüber CHF 2.7 Mio. im Vorjahr. Sie umfassten im Wesentlichen Schulerträge, Miet- und Pächterträge, Kursgewinne sowie Verrechnungen an den Konzern. Im Jahr 2015 beinhaltete der Posten zudem eine ausserordentliche Rückzahlung einer Kostenbeteiligung von CHF 0.5 Mio. aus einem Infrastrukturprojekt, welches nicht realisiert werden konnte.

Die IVF HARTMANN GRUPPE erzielte in der Berichtsperiode 2016 ein **Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** von CHF 19.7 Mio. Dies entspricht einer Steigerung von CHF 0.7 Mio. bzw. 4.1% gegenüber dem Vorjahr. Die EBIT-Marge erhöhte sich weiter von 14.3% im Jahr 2015 auf 14.7% im Berichtsjahr. Das **Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in den Segmenten** «Inkontinenzmanagement» und «Infektionsmanagement» erhöhte sich deutlich im Verhältnis zu den Umsatzerlösen, was vor allem auf das starke Umsatzwachstum in diesen Segmenten zurückzuführen ist. Die EBIT-Margen konnten um 1.3 Prozentpunkte bzw. 2.3 Prozentpunkte gesteigert werden. Im Segment «Wundmanagement» blieb das EBIT praktisch konstant zum Vorjahr. Der deutliche Rückgang des EBIT im Segment «Weitere Konzernaktivitäten» ist insbesondere auf die Bildung von Restrukturierungsrückstellungen zurückzuführen. Den grössten Anteil am gesamten Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hat das Segment «Infektionsmanagement» mit 48.6%, gefolgt von den Segmenten «Inkontinenzmanagement» und «Wundmanagement» mit 25.0% bzw. 23.4%. Das Segment «Weitere Konzernaktivitäten» macht noch 3.0% des EBIT aus.

Die **Ertragssteuern** betrugen CHF 3.2 Mio. Der Anstieg von CHF 0.3 Mio. gegenüber dem Vorjahr ist einerseits auf den höheren Konzerngewinn vor Steuern und andererseits auf Einmaleffekte aus der Senkung des latenten Steuersatzes im Vorjahr zurückzuführen. Die Steuerquote stieg dementsprechend von 15.4% im Vorjahr auf 16.3% in der Berichtsperiode an und befindet sich nun wieder auf dem Niveau der Vorjahre.

Der **Konzerngewinn** der IVF HARTMANN GRUPPE betrug CHF 16.4 Mio. und stieg gegenüber dem Vorjahr (CHF 16.1 Mio.) um rund CHF 0.3 Mio. an.

2. Vermögens- und Kapitalstruktur-entwicklung, Geldfluss

Die **Bilanzsumme** der Unternehmensgruppe hat sich im Jahr 2016 weiter erhöht. Sie stieg von CHF 120.7 Mio. auf 130.6 Mio. an. Diese Zunahme ist im Wesentlichen auf den höheren Bestand an liquiden Mitteln zurückzuführen, resultierend aus der operativen Geschäftstätigkeit. Das kurzfristige Darlehen an die Mehrheitsaktionärin, die HARTMANN GRUPPE mit Hauptsitz in Heidenheim/Deutschland, wurde im Berichtsjahr vollständig zurückbezahlt.

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** erreichten CHF 14.7 Mio. und damit rund 0.9 Mio. mehr als im Vorjahr. Die Zunahme ist hauptsächlich auf die hohen Umsätze Ende 2016 zurückzuführen. Die Vorräte sind mit 13.5 Mio. geringfügig tiefer als noch im Jahr 2015 (–CHF 0.4 Mio.). Hingegen stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen mit einem Plus von CHF 1.2 Mio. auf CHF 10.6 Mio. an, was auf grössere noch unbezahlte Investitionen und Warenlieferungen im Dezember 2016 zurückzuführen ist.

Die **Sachanlagen** erhöhten sich im Berichtsjahr netto um insgesamt CHF 0.4 Mio. auf CHF 29.3 Mio. Den Investitionen von insgesamt CHF 3.7 Mio. standen planmässige Abschreibungen von CHF 3.2 Mio. gegenüber. Die Investitionen flossen vornehmlich in die Erneuerung und Automatisierung der Produktionsanlagen, die Erneuerung der IT-Infrastruktur sowie die Modernisierung und Umgestaltung des Areals Neuhausen.

Die **kurz- und langfristigen Rückstellungen** nahmen aufgrund der im 2016 gebildeten Restrukturierungsrückstellungen für das Wattegeschäft in Neuhausen sowie für die Produktion in Netstal um rund CHF 0.4 Mio. auf insgesamt CHF 2.4 Mio. zu. Die Passiven Rechnungsabgrenzungen sanken basierend auf einer geringeren Ertragssteuerverbindlichkeit auf CHF 10.1 Mio.

Auf der Finanzierungsseite blieb die IVF HARTMANN GRUPPE auch 2016 frei von langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Die **Eigenkapitalquote** konnte weiter gesteigert werden und erreichte Ende 2016 78.8% (Vorjahr: 76.2%). Das Eigenkapital belief sich per 31.12.2016 auf CHF 102.9 Mio. gegenüber CHF 92.0 Mio. im Vorjahr. Im Jahr 2016 wurde gemäss Beschluss der Generalversammlung eine Dividende je Namenaktie von CHF 2.30 (Gesamtsumme CHF 5.5 Mio.) ausgeschüttet.

Der **Geldfluss aus Betriebstätigkeit** lag in der Berichtsperiode bei CHF 18.5 Mio. gegenüber CHF 20.6 Mio. im Vorjahr. Die Abnahme erklärt sich vorwiegend mit Veränderungen im betrieblichen Nettoumlaufvermögen. Der **Geldfluss aus Investitionstätigkeit** wurde vor allem durch die Reduktion der kurzfristigen Darlehen an die HARTMANN GRUPPE im Umfang von CHF 14.0 Mio. beeinflusst. Demgegenüber wurden im Geschäftsjahr 2016 CHF 2.8 Mio. zahlungswirksam in Sach- und Immaterielle Anlagen investiert. Der **Geldabfluss aus der Finanzierungstätigkeit** beinhaltet die Dividendenausschüttung von CHF 5.5 Mio. Insgesamt haben die Flüssigen Mittel im Berichtsjahr um CHF 24.2 Mio. zugenommen.

3. Ausblick

Der Kostendruck im schweizerischen Gesundheitswesen hält unvermindert an und dürfte sich in Teilbereichen sogar noch verstärken. Der Umfang und die Modalitäten der Rückerstattung bezüglich der Pflegeleistungen, des Tarifwerks Tarmed und der Mittel- und Gegenständeliste (MiGeL) des Bundesamts für Gesundheit (BAG) befinden sich derzeit in der Überarbeitung. Die MiGeL regelt die Mittel und Gegenstände, die von der obligatorischen Krankenpflegeversicherung übernommen werden. Die IVF HARTMANN GRUPPE wird am anspruchsvollen Gesundheitsmarkt wie in den vergangenen Jahren als leistungsstarker, hoch kompetenter und fairer Partner teilnehmen.

Im laufenden Jahr liegt der Fokus der Unternehmensgruppe auf der Umsetzung der im Berichtsjahr erarbeiteten Strategie 2020. Im Zentrum der neuen Strategie stehen Initiativen, welche der Unternehmensgruppe mittelfristig zu mehr Wachstum verhelfen sollen. Als ein Beispiel daraus wurde ein Programm zur intensiveren Bearbeitung des Kundensegments der Alters- und Pflegeheime mit einem Vollsortiment gestartet. Dadurch soll diese Kundengruppe vermehrt mit innovativen Produkten und Lösungen aus einer Hand bedient werden können. Ebenfalls in der Strategie wurden Massnahmen formuliert, um die Logistik sowie die Eigenfertigung weiter zu modernisieren. Neben einer Investitionsoffensive in moderne Technologien und Automatisierung am Standort Neuhausen wird sich die IVF HARTMANN GRUPPE auch von nicht mehr rentabel darstellbaren Produktionsbereichen trennen. So wird etwa die gesamte Watteproduktion am Standort der Kistler AG Verbandwattefabrik in Gommiswald konzentriert und die Produktion der elastischen Binden wird aus Netstal an einen hochmodernen Standort im Mutterkonzern verlagert. Die entsprechenden Rückstellungen dafür wurden im Verlauf des Geschäftsjahrs 2016 gebildet. Der dritte Teil der Strategie ist eine inzwischen gestartete Innovationsoffensive, welche der Unternehmensgruppe mittelfristig weitere Wachstumsimpulse geben soll. Die IVF HARTMANN GRUPPE ist damit gut aufgestellt, um ihre bestehenden Marktpositionen zu festigen, und neue Marktsegmente mit innovativen Produkten zu erschliessen.

Über 50 Jahre alt ist Sterillium, die Nummer 1 der Händedesinfektion in der Schweiz.

Sterillium® – Marke des Jahrhunderts

Alle drei Jahre kürt der «Fachverlag Deutsche Standards» die stärksten Marken in verschiedenen Produktsegmenten. Seit 2016 reiht sich Sterillium in die Auswahl dieser wegweisenden Marken ein, denn das Händedesinfektionsmittel wurde mit dem Preis «Marke des Jahrhunderts» ausgezeichnet.

Als am 4. Juni 1965 die ersten Sterillium-Flaschen vom Band liefen, leitete dies eine Revolution der Händehygiene ein und entwickelte sich zu einer grossen Erfolgsstory: Heute werden jährlich weltweit ca. 3 Milliarden Händedesinfektionen mit Sterillium-Produkten durchgeführt. Die Nachfrage wird durch die steigende Prävalenz nosokomialer Infektionen in Gesundheitseinrichtungen, z. B. durch Antibiotikaresistente Mikroorganismen, angetrieben. Diese haben weltweit alarmierende Ausmasse angenommen und führen zu Infektionen mit erheblichen Auswirkungen: menschliches Leid, längere Spitalaufenthalte, Einsatz teurer Medikamente und somit eine Belastung für die Volkswirtschaft. Die gute hygienische Händedesinfektion ist deshalb von grösster Bedeutung bei der Vermeidung dieser negativen Folgewirkungen.

Mit Produkten wie Sterillium und einem umfassenden Dienstleistungs- und Beratungsangebot trägt die IVF HARTMANN GRUPPE effektiv und effizient zur Händehygiene und zur Verhinderung von Infektionen bei. Auch 2016 wurden in Spitälern, in Alters- und Pflegeheimen und an Seminaren für medizinisches Praxispersonal Schulungen durchgeführt, Desinfektionspläne entwickelt und Lösungen für eine noch bessere Compliance erarbeitet.



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 Unterdruckwundtherapie.

Unterdruck-Therapie

- Vivano®

Hydroaktive Wundauflagen

- HydroClean®
- HydroTac®
- Hydrosorb®
- PermaFoam®
- Hydrocoll®
- Sorbalgon®

Traditionelle Wundversorgung

- IVF Gazekompressen
- Eycopad®
- Augenkompressen
- Medicomp®
- Vlieskompressen
- Marly Tupfer
- Pagasling® Tupfer
- MediSet® Tupfer
- Tamponaden
- Cellodent®
- Tampograss®
- Soft-Zellin® und Pur-Zellin®
- Cosmopor®
- Omnistrip®
- Klebevlies Omnifix®

Kompressen

- Atrauman® AG
- Zetuvit® Plus

Fixierbinden, -verbände und -pflaster

- Hydrofilm®
- Peha®-Crepp
- Stülpa®
- TubeGaze®

Kompressions- und Stütztherapie

- Rhena®
- PütterPro® 2
- Tape- und Sportverbände

Kerngeschäftsfelder



Incontinence Management

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

Inkontinenzeinlagen

- MoliMed®
- MoliForm®

Inkontinenzslips/-pants

- MoliCare® Premium Slip
- MoliCare® Premium Elastic
- MoliCare® Mobile
- Belted product®

Inkontinenzunterlagen

- MoliNea®

Fixiersysteme

- MoliPants®
- Leggyfix

Medizinische Hautpflege

- Menalind® professional

Patienten- und Personalhygiene

- Vala®



Risk Prevention

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

Chirurgische Einweginstrumente

- Peha®-instrument

Abdecksysteme und Mehrkomponentensets

- Foliodrape®
- CombiSet®
- MediSet®
- FlexiSet®

OP-Bekleidung

- Foliodress®

Verbandstoffe mit Röntgenkontrast

- Telacomp®
- Telasorb®
- Telaprep®
- Telasling®
- IVF Kompressen und Longuetten (RX)
- Marly Tupfer mit Röntgenkontrast (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, in Arztpraxen und im Alltag.

Händedesinfektion

- Sterillium®
- Sterillium® classic pure
- Sterillium® med
- Sterillium® Tissue
- Sterillium® Virugard
- Manusept®

Hände- und Hautreinigung/-pflege

- Baktolin®
- Baktolan®

Hautdesinfektion

- Cutasept®
- Stellisept® med

Instrumentendesinfektion

- Bodedex®
- Bomix® plus
- Korsolex®

Flächendesinfektion

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

Geräte und Zubehör

- BODE Eurospender
- Desomaten
- Derma LiteCheck® Box



Personal Healthcare

Die Produkte dieses Geschäftsfeldes 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® Comprigel

Wirkstoffhaltige Pflaster

- Isola®

Diagnostikprodukte

- Veroval® Selbsttests
- ThermoVal® Fieberthermometer
- Tensoval® Blutdruckmessgeräte



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

Hygienepapiere

- Toilettenpapier
- Papierhandtücher
- Haushaltpapierrollen
- Kosmetiktücher
- Taschentücher
- Pflegetücher

Reinigungspapiere

- Industrierpapierrollen
- Handtuchpapierrollen
- Putztuchrollen

Spendersysteme

- Satino
- Celtex
- Spender für Putztücher, Handtuchrollen und Flüssigseifen

Mikrofasertücher

Folienprodukte

- Kehrrihtsäcke
- Mehrzweckbeutel
- Wäschesäcke

23

23 Minuten durchschnittlichen Zeitgewinn bringt das CombiSet je Operation.

90'000

90'000 von Inkontinenz betroffenen Menschen ermöglicht die IVF HARTMANN GRUPPE mehr Lebensqualität.

493'000

493'000 Aufträge erledigt der Innendienst jedes Jahr. Dies sind 1'350 pro Kalendertag.

4'500'000

4.5 Mio. HydroClean Wundauflagen werden in Neuhausen jährlich für die ganze Welt produziert.

2'376

Von den 2'400 Apotheken und Drogerien in der Schweiz werden 99 % von der IVF HARTMANN GRUPPE beliefert.

Vertrieb und Marketing

MoliCare® – für eine bessere Lebensqualität bei Inkontinenz

Die verschiedenen Inkontinenzprodukte der IVF HARTMANN GRUPPE, werden neu alle unter der Marke MoliCare angeboten. Bereits im Berichtsjahr wurde ein Teil des Sortiments unter dem neuen Brand lanciert.

Die aufsaugenden MoliCare-Produkte zeichnen sich durch die effizienten Saugeigenschaften, den aktiven Hautschutz und den hohen Tragekomfort aus. Daneben umfasst das Sortiment auch speziell für diese Indikation entwickelte Pflegeprodukte.

Damit ermöglicht das perfekt aufeinander abgestimmte Molicare-Sortiment eine Steigerung der Lebensqualität der betroffenen Personen, Vereinfachungen in den Anwendungsabläufen und Kostenersparnisse in Alters- und Pflegeheimen.

Das Sortiment wurde zudem mit der innovativen MoliCare Premium Elastic erweitert. Dank den elastischen Seitenteilen führt dieses Produkt nicht nur zu einem noch höheren Tragekomfort, sondern auch zu einer starken belastungsmindernden Anwendung beim Pflegepersonal.

Mit diesem gesamtheitlichen Angebot unter der Marke MoliCare will die IVF HARTMANN GRUPPE ihre führende Position in diesem Bereich weiter ausbauen.

Ein ausgeprägtes Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden, erstklassige Produkte, professionelle Beratungs- und Dienstleistungen sowie eine konsequente Markenstrategie trugen dazu bei, dass die IVF HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2016 bestehende Kundenbeziehungen festigen und neue Kundensegmente erschliessen konnte.

FlexiSet® – kundenindividuelle Komponenten für ambulante Eingriffe

Sowohl in der ambulanten wie auch in der stationären Gesundheitsversorgung nimmt das Bedürfnis nach kundenindividuellen Mehrkomponentensets stetig zu. Nicht nur können so Zeit und Kosten durch medizinisches Fachpersonal eingespart werden, auch die Sicherheit und Qualität der Eingriffe werden erhöht und die Bestell- und Logistikprozesse vereinfacht.

Zur Abdeckung dieses Bedürfnisses hat die IVF HARTMANN GRUPPE im ambulanten Bereich die kundenindividuellen FlexiSets entwickelt. Nach der fundierten Beratung durch die Fachberaterinnen kann der Kunde «sein» Set aus einer Vielzahl von Komponenten individuell zusammenstellen und erhält in kurzer Zeit erste Muster zum Testen zugestellt. Beim Vertrieb garantiert die IVF HARTMANN GRUPPE schnelle Lieferzeiten, kleine Losgrößen und flexible Logistiklösungen. Dank der starken Kundenausrichtung auf allen Stufen entwickelte sich der Absatz dieser Sets im vergangenen Jahr sehr vielversprechend.

HARTMANN Wundsymposium – grösster Anlass in der Wundversorgung

Das zum sechsten Mal durchgeführte Wundsymposium war ein voller Erfolg: Ende Juni 2016 konnten in einem grossen Treibhaus in der Region Zürich, inmitten einer Vielzahl gedeihender Pflanzen und Blumen, über 400 Wundexpertinnen und -experten und Fachkräfte aus Spitälern, Alters- und Pflegeheimen, Spitexen sowie Arztpraxen empfangen werden. In informativen und teilweise sehr persönlich gehaltenen Vorträgen von namhaften Meinungsbildnern wurden neuste Erkenntnisse der modernen Wundversorgung anhand konkreter Praxisbeispiele präsentiert. In den Pausen konnten die verschiedenen Produkte der IVF HARTMANN GRUPPE begutachtet werden. Auch der Erfahrungsaustausch kam dabei nicht zu kurz. Das HARTMANN Wundsymposium hat sich mittlerweile als die grösste Veranstaltung im Bereich der Wundversorgung in der Schweiz fest im Kalender der Fachkräfte etabliert.

Veroval® – das neue Sortiment für Selbsttests

Unter der Marke Veroval wurde 2016 ein Sortiment an bisher einzigartigen und äusserst innovativen Selbsttests eingeführt. Sie ermöglichen es, sich in den eigenen vier Wänden und somit ohne Besuch beim Arzt auf Glutenunverträglichkeit, Cholesterinwerte, Eisenmangel, Harnwegsentzündung, Zeugungsunfähigkeit und Allergien zu testen oder verborgenes Blut im Stuhl nachzuweisen. Das Veroval-Sortiment wird kontinuierlich um weitere Selbsttests ergänzt, z.B. das C-reaktive Protein (CRP), ein Test zur Differenzierung einer viralen oder bakteriellen Infektion. Zudem sollen 2017 unter der Marke Veroval auch sämtliche Blutdruckmessgeräte (heute Tensoval) und Fieberthermometer (heute Thermoval) vereint und um weitere, innovative Geräte erweitert werden. Die Marke Veroval steht somit künftig für innovative und kompetente Selbstdiagnostik.

DermaPlast® – marktführend und erweitertes Sortiment

Mit der Marke DermaPlast ist die IVF HARTMANN GRUPPE der klare Marktführer im Bereich Erste Hilfe. 2016 wurde die DermaPlast Medical-Linie, die bis anhin dem professionellen Bereich vorbehalten war, dem Endverbraucher zugänglich gemacht und um weitere Produkte ergänzt. Zudem wurde mit DermaPlast Active eine neue Linie lanciert, die sich auf Sportverletzungen fokussiert. Unter DermaPlast Active sind z.B. Kinesiotapes oder Kühlbandagen erhältlich. Als prominente Markenbotschafter für DermaPlast Active konnten der Eiskunstläufer Stéphane Lambiel (u.a. zweifacher Weltmeister und Olympiazweiter) sowie die Leichtathletin Mujinga Kambundji (die schnellste Frau der Schweiz) gewonnen werden.

Debra® – Hilfe für Schmetterlingskinder

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist seit zwei Jahren Mitglied des Debra-Förderkreises. Die Patientenorganisation Debra Schweiz hilft seit 1998 den Schmetterlingskindern und ihren Eltern, den Alltag mit Epidermolysis bullosa (EB) leichter zu bewältigen und die Lebensqualität zu verbessern. EB ist ein Gendefekt und derzeit unheilbar. Die Haut von Menschen mit EB ist sehr verletzlich, weil sie nicht richtig verankert ist. Deshalb nennt man EB-Betroffene sinnbildlich auch «Schmetterlingskinder». Die IVF HARTMANN GRUPPE war 2016 gemeinsam mit Debra u.a. am 46. Kongress des Schweizerischen Verbands Medizinischer Praxisassistentinnen (SVA-Kongress) in Davos, wo sie auch von Luca Hänni, Debra-Botschafter und 2012 Gewinner von «Deutschland sucht den Superstar», begleitet wurde. Zudem lancierte die IVF HARTMANN GRUPPE an Weihnachten ein spezielles Debra-Pflasteretui, das in Apotheken zum Verkauf angeboten wurde. Von jedem verkauften Etui spendete die IVF HARTMANN GRUPPE CHF 2 an Debra. Insgesamt kam so ein namhafter, fünfstelliger Spendenbetrag zusammen.

3

3 Milliarden Händedesinfektionen wurden 2016 weltweit mit Sterillium durchgeführt. Das sind pro Tag über 8 Millionen.

110

110 Kilometer oder die Strecke Zürich–Bern ergeben die Kinesiotapes, die 2016 unter der Marke DermaPlast Active verkauft wurden.

Produktion, Forschung und Entwicklung

Die IVF HARTMANN GRUPPE investierte 2016 erfolgreich in die Optimierung der Produktion und der Produktionsabläufe sowie in die Forschung und Entwicklung von Produkten, die den Anwendern noch mehr Sicherheit und Convenience bieten. Automatisierungen und verbesserte Prozesse ermöglichten 2016 eine deutliche Produktivitätssteigerung.

Produktionseinheit Medical Products

Die Produktionseinheit stand 2016 wiederum im Zeichen der Kapazitätserweiterung und der Effizienzsteigerung. Für die HydroClean Aktivitäten bestellte die IVF HARTMANN GRUPPE eine neue Produktionslinie. Die Teilautomatisierung der Finger- und Körperverbände wurde erfolgreich umgesetzt. Im Rahmen der Overall Equipment Effectiveness (OEE) erfolgte eine Optimierung an der Primärverpackung.

Produktionseinheit Coating

In der Herstellung von Wirkstoffpflastern wurde die Prozesssicherheit in Zusammenarbeit mit dem Production Support weiter gefestigt. Bei der Verpackung modernisierte die IVF HARTMANN GRUPPE die Steuerung und die Antriebe, was den Prozess sicherer macht und den Ausschuss reduziert. Weitere Investitionen in der Verpackung sind geplant.

Produktionseinheit Elastic Bandages

Die Modernisierung der Steuerung im Bereich der Bindentwicklung konnte abgeschlossen werden. Zudem wurde die Erfassung der Produktionsdaten auf den neusten Stand gebracht.

Produktionseinheit Hygiene Products und Kistler AG

Durch die Ende 2015 bei der Kistler AG erfolgreich in Betrieb genommene Anlage zur Herstellung von Wattestäbchen konnte die Produktivität deutlich erhöht werden. Im Bereich der Watterondellen wurde 2016 eine neue Maschine zur Endverpackung in Betrieb genommen.

Research & Development (R&D)

Am HydroClean der nächsten Generation wurde mit Hochdruck gearbeitet. Die neue Produktlinie mit Markteinführung Anfang 2017 ist einfacher anzuwenden und ermöglicht den Kunden, diese flexibler auf oder in chronischen Wunden zu drapieren. Die Nachfrage nach kundenspezifischen Sets (FlexiSets), die sterile und/oder unsterile Komponenten in einer entsprechenden Verpackung für eine definierte Anwendung anbieten, erhöhte sich weiter. FlexiSet ist eine neue IVF HARTMANN-Marke, welche die Gruppe in den nächsten Jahren auf- und ausbauen wird. Die Sets werden vor allem im ambulanten Bereich von Fachärzten eingesetzt für Eingriffe wie Wundversorgung, Anästhesie, Katheterisierung, Desinfektion oder Dialyseversorgung am Patienten.

Im Berichtsjahr wurden diverse Machbarkeitsstudien durchgeführt, um die Eigenfertigung von neuen innovativen Produkten zu prüfen.

Im Hinblick auf die ständige Verbesserung des Qualitätsmanagementsystems wurde ein neuer Produktentwicklungsprozess eingeführt. Er beinhaltet den geregelten Ablauf der Produktentwicklung und sichert die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen und Wirksamkeit der Produkte für die wichtigsten globalen Märkte ab.

Strategische Weichenstellungen

Im Rahmen ihrer Strategie 2020 stellt die IVF HARTMANN GRUPPE alle Herstellungsprozesse auf den Prüfstand und evaluiert, welche Weichen gestellt werden müssen, um die Produktivität und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten. Als Optionen kommen eine Automatisierung der Produktion in der Schweiz, eine Belieferung durch eine andere Konzerngesellschaft oder eine Beschaffung von dritten Herstellern in Betracht. Umgekehrt wird geprüft, welche Produkte anderer Konzerngesellschaften künftig durch die IVF HARTMANN GRUPPE hergestellt werden können. Am Produktionsstandort Schweiz wird festgehalten.

4.5

4.5 Millionen HydroClean wurden 2016 hergestellt.

13'500

13'500 Kilometer ist die Länge des Wattebandes, das 2016 für die Herstellung der Watterondellen verwendet wurde. Dies entspricht der Distanz zwischen der Schweiz und Australien.

Logistik, Einkauf und Produktionsplanung

Logistik

Im Geschäftsjahr 2016 verlagerte die IVF HARTMANN GRUPPE die Lagerlogistik des Hauswirtschafts-Produktesortiments von der Camion Transport Bülach in das neue Lager der Camion Transport Schaffhausen. Der Umzug der Lagerlogistik des Bode-Produktesortiments von PostLogistics Villmergen in das neue Gefahrgut-Lager zu Camion Transport Schaffhausen findet im laufenden Jahr statt.

Die Neustrukturierung der Lager- und Transportlogistik ist das Ergebnis einer 2015 durchgeführten Ausschreibung. Zu den Anforderungskriterien gehörten ein schweizweiter 24 Stunden-Lieferservice, die Konsolidierung der Frachten mit dem Ziel, jede Kundenbestellung zu einer einzigen Auslieferung zusammenzufassen, sowie eine professionelle Ausführung der rasch wachsenden Solutions-Aufträge in den Alters- und Pflegeheimen sowie den Spitälern. Zusammen mit einem neuen Partner konzipierten die Logistikspezialisten der Gruppe einen Einräumservice für Spitäler sowie Alters- und Pflegeheime.

In den Abteilungen Produktionsplanung und Disposition, Logistik und Customer Service wurde das Supply Chain Reference Model (SCOR-Model) implementiert.

Als Ergebnis des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) wurden die Arbeitsplätze im Postpaketversand optimiert, was eine erhebliche Produktivitätssteigerung auslöste. Die Produktivität, die Qualitätsquote und die Warehouse Performance blieben im Berichtsjahr auf einem sehr hohen Niveau. Die Warehouse Performance weist den Anteil der verfügbaren Auftragspositionen aus, die fristgerecht kommissioniert und versandt werden. Die Frachtstrukturkosten konnten leicht gesenkt werden. Die Arzneimittel-Lager mit automatischer Temperaturregulierung wurden optimiert.

Logistik, Einkauf und Produktionsplanung entwickeln sich immer stärker zu strategischen Erfolgsfaktoren der IVF HARTMANN GRUPPE. Vor diesem Hintergrund wurden 2016 wichtige Weichen gestellt. Dazu gehört insbesondere die Lancierung des Projekts Logistics Center Switzerland (LCS). Es ist Teil der Unternehmensstrategie 2020.

Die künftige Entwicklung der Logistik wird vom Projekt Logistics Center Switzerland (LCS) beeinflusst werden. Das im Rahmen der Strategie 2020 der IVF HARTMANN GRUPPE gestartete Projekt arbeitet mit verschiedenen Szenarien, die auf der Basis detaillierter Analysen von Materialflüssen und Informationsflüssen sowie unter Berücksichtigung zukünftiger Markttrends und Wachstumspotenziale entwickelt wurden.

Nebst der physischen Abwicklung gewinnt die Beratung der Kunden in Fragen der Logistik laufend an Bedeutung und erhöht den Bedarf an langfristigen, partnerschaftlichen Lösungen.

Einkauf

Das übergeordnete Ziel blieb eine nachhaltig hohe Lieferantenperformance bezüglich Qualität, Liefertreue sowie der kostenoptimalen Versorgung mit Rohstoffen, Handelswaren und Dienstleistungen. Dazu setzt die IVF HARTMANN GRUPPE weiterhin auf eine intensive und langfristige Zusammenarbeit mit bewährten leistungsstarken, globalen Lieferanten.

Die Prozesse im Lieferantenmanagement wurden dem Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) folgend weiterentwickelt und optimiert. Zu diesem Zweck etablierte die Unternehmensgruppe eine elektronische Zertifikatsverwaltung und führte einen systemunterstützten Prozess der Risikoanalyse für Lieferanten ein. Die Beschaffungsprozesse wurden innerhalb des Konzerns PAUL HARTMANN AG harmonisiert und optimiert. Die Teilnahme am globalen Procurement Transformation Programm der PAUL HARTMANN AG unterstützte die Reduzierung der Materialkosten.

Entwicklung in den Beschaffungsmärkten

Die Rohstoffpreise entwickelten sich im Geschäftsjahr 2016 unterschiedlich. Während die Preise in Einkaufswährung für Baumwolle, Latex, Wirkstoffe und Rohöl in den ersten drei Quartalen des Berichtsjahres wieder zweistellig anstiegen, zeigten sich die Preise für Nonwoven, Kunststoffgranulate, Folien und Zellstoff im Vergleich zu den Vorjahresnotierungen weitgehend stabil.

Produktions- und Beschaffungsplanung

In der Produktions- und Beschaffungsplanung erfolgte 2016 die Implementierung des Supply Chain Reference Model (SCOR-Model). Die hohe Liefertreue und die Kennzahl für die «Perfect Order» konnten bei gleichzeitiger Optimierung der Bestände an Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fertigwaren erhöht werden.

2016	99.1 %
2015	98.7 %
2014	99.0 %

Lieferbereitschaft

Die Liefertreue wurde auf einem hohen Level bei optimierten Beständen weiter verbessert.

2016	99.1 %
2015	99.9 %
2014	99.0 %

Warehouse Performance

Der Anteil der verfügbaren Auftragspositionen, die fristgerecht kommissioniert und versandt werden, ist weiterhin auf hohem Niveau.

Nachhaltigkeit

Die IVF HARTMANN GRUPPE betreibt ein durchgängiges Qualitätsmanagement, das sich vorteilhaft auf alle Prozesse und Produkte auswirkt. Die Zertifizierungen und behördlichen Inspektionen entsprechen auch einem Bedürfnis der Kunden und erleichtern den Marktzugang.

Zertifizierungen durch Benannte Stellen und Behörden

Bestandene Re-Zertifizierungen:

- EG-Zertifikat für Anhang II.3 der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- EG-Zertifikat für Anhang V der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG

Erfolgreich durchgeführte Überwachungsaudits:

- ISO 9001:2008 Qualitätsmanagementsystem
- ISO 13485:2003 Qualitätsmanagementsystem für Medizinprodukte
- ISO 14001:2004 Umweltmanagementsystem
- FSC Verarbeitung von Cellulose aus nachhaltiger Forstwirtschaft

Mit dem Ziel, die konzernweite Konformität mit den globalen Produktgesetzgebungen zu erhöhen, wurde das Projekt Global Readiness initiiert. Das Management Handbuch der IVF HARTMANN GRUPPE wurde zu diesem Zweck in das globale Quality Management Manual integriert.

Die IVF HARTMANN GRUPPE nimmt ihre Verantwortung gegenüber ihren Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und weiteren Anspruchsgruppen konsequent wahr. Sie lebt die Prinzipien der Nachhaltigkeit auch im geschäftlichen Alltag, wie die zahlreichen Initiativen und die kontinuierlichen Optimierungen unterstreichen.

Neue Normen und Verordnungen

2016 stand im Zeichen der Einführung zahlreicher neuer Normen. Dazu gehören:

- die Systemnorm für Medizinproduktehersteller ISO 13485:2016
- die neue europäische Medizinprodukteverordnung, die voraussichtlich im 1. Quartal 2017 in Kraft tritt

Umweltmanagement

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat im Berichtsjahr wiederum zahlreiche Massnahmen ergriffen, um die Verbrauchswerte und die Emissionen zu senken und dadurch die Ressourcen zu schonen. Folgende Werte konnten 2016 reduziert werden:

- Energieverbrauch, erreicht durch die Ersatzbeschaffung einer thermischen Anlage in der Produktionseinheit Hygiene
- Materialeinsatz, erreicht durch das Rezyklieren des prozessbedingten Ausschusses der Karderie
- Folienbeutel Ausschuss bei der Wirkstoffpflasterverpackung, erreicht durch technische Optimierung
- Wasserverbrauch in der Produktionseinheit Coating, erreicht durch einen technologischen Ersatz der Frischwasserkühlung

- Elektroenergieverbrauch, erreicht durch den weiteren Einsatz von LED-Leuchten
- Heizenergie, erreicht durch den Einsatz von Thermostatventilen in allen Gebäuden
- Strom, erreicht durch den Ersatz von drei innerbetrieblichen Flurförderfahrzeugen durch moderne, verbrauchsarme Fahrzeuge
- Schadstoffausstoss im Strassenverkehr, erreicht durch die Fokussierung auf Transportdienstleister, die ein eigenes Umweltmanagement führen
- Zahl der ausgedruckten Dokumente, erreicht durch die Verminderung der vorhandenen Drucker

Betriebliche Gesundheitsförderung

Im Berichtsjahr erstellte die IVF HARTMANN GRUPPE ein neues Konzept für das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM). Künftig wird ein jährlicher Bericht zuhanden der Geschäftsleitung erarbeitet. Dieser ergänzt den regelmässigen Austausch über die eingeleiteten Massnahmen und enthält gemeinsam festgelegte BGM-Ziele für die Jahre 2016 – 2019.

Die Auszeichnung zum Label «Friendly Workspace» vor Augen, wurde die Gesundheitsförderung intensiviert und teilweise neu ausgerichtet. Um die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter umfassender und übersichtlicher zu informieren, wurde ein Jahresprogramm mit den drei Kapiteln Fitness, Gesundheit/Sicherheit und Ernährung erstellt.

Das bereits 2015 lancierte Angebot eines Fitnesscoachs, der den Mitarbeitern direkt am Arbeitsplatz lockernde sowie stärkende Muskelübungen zeigt, wurde weitergeführt. Auch die Sportgruppen für Nordic Walking und Jogging über Mittag waren im Berichtsjahr wieder sehr aktiv.

Im Rahmen der Gesundheitsvorsorge wurde den Mitarbeitern zum ersten Mal ein Muttermal-Check durch zwei Dermatologen angeboten.

Im neu angebotenen Kurs Stressmanagement lernten die Teilnehmer, wie sie ihre eigenen Stressoren erkennen und Bewältigungsstrategien entwickeln und anwenden können. An zwei Notfall-Trainings frischten einige Mitarbeitende ihr bestehendes Fachwissen zum Thema Erste-Hilfe-Massnahmen auf.

Passend zum Schwerpunktthema Ernährung wurde ein 5-Elemente-Kochkurs durchgeführt. Das Personalrestaurant führte neue Menüs ein. Der bisher jährlich stattfindende Fruchtag wurde von einem Smoothie-Day abgelöst, der quartalsweise durchgeführt wird.

Ausgezeichnete Berufsbildung und neue Angebote

Die IVF HARTMANN GRUPPE bildet zurzeit 22 junge Menschen in acht Berufsgruppen an drei Standorten (Neuhausen, Goldach, Netstal) aus. An den letztjährigen Lehrabschlussprüfungen glänzten die IVF-Absolventen, wie schon ihre Vorgänger, mit sehr guten Noten.

Die internen Weiterbildungsangebote wurden erweitert. Ins Programm aufgenommen wurden u.a. Kurse für zeitgemässe Korrespondenz, Gedächtnistraining oder Speed Reading. Mehrere Nachwuchskräfte der IVF HARTMANN GRUPPE nahmen am internationalen HARTMANN Trainee-Programm in den Bereichen Supply Chain und Sales teil. 2017 sind weitere Einsätze von internationalen Trainees geplant. Während des 18 Monate dauernden Traineeprogramms lernen die Absolventen des HARTMANN Konzerns in mehreren Vor-Ort-Einsätzen kennen.

Soziales Engagement

Die IVF HARTMANN GRUPPE engagierte sich auch im Berichtsjahr in vielfältiger Weise für die Integration von Menschen mit Handicap. So wurden diverse Abklärungs- und Eingliederungspraktika durchgeführt. Als Vertreterin der Industrie Schaffhausen nahm die Personalleitung am ersten Runden Tisch für optimale Eingliederung im Kanton Schaffhausen teil. An diesem Treffen waren u.a. die SUVA, die IV, die Ärztesgesellschaft sowie die Industrie und das Gewerbe vertreten.

Wie schon im Vorjahr wurden Mitarbeitende der sozialen Personalverleihfirma «mitschaffe.ch» im Unternehmen für einfache Unterstützungstätigkeiten im Büro eingesetzt. Unter dem Titel «Corporate Volunteering» setzten Mitarbeiterinnen der IVF-Personalabteilung erfolgreich ein zweitägiges Pilotprojekt um.

«Seitenwechsel», ein weiteres Pilotprojekt, führte Mitglieder der Geschäftsleitung und die Personalleitung während einer Woche zu einem persönlichen Einsatz in sozialen Institutionen.

Die rundum positiven Erfahrungen aus den Piloten von «Corporate Volunteering» und «Seitenwechsel» veranlassten die Geschäftsleitung, beide Projekte auf erweiterter Basis weiterzuführen. Sie werden den Mitarbeitenden ab 2017 als individuelle Persönlichkeitsentwicklung im internen Weiterbildungsprogramm angeboten.

Für ein Lächeln

Soziale Verantwortung in der Praxis

Dem Versprechen «Going further for health» folgend sind einige Mitarbeiter des HARTMANN Konzerns nicht nur sehr weit, sondern auch sehr hoch gegangen. Genau genommen in die Comunidad Challa K'asa, nördlich von Potosí in den bolivianischen Anden. Die Region liegt nahezu 4'000 Meter über dem Meeresspiegel und zählt 175'000 Einwohner. Drei von vier Menschen leben unter der Armutsgrenze. Die Hälfte der Kinder unter 5 Jahren ist schlecht ernährt. Die Kindersterblichkeit ist sehr hoch. 90% aller Kinder schaffen es nicht, die Schule abzuschließen. Gleichwohl fällt auf, dass die Menschen zufrieden scheinen und freundlich sind. Ein Lächeln kostet nichts.

Ein Gesundheitssystem ist kaum existent. Die örtliche Gesundheitsstation der Comunidad Challa K'asa muss sich um rund 800 Personen in 29 Gemeinden kümmern, besteht aber nur aus einer einzigen Krankenschwester. Strom? Wasser? Fehlanzeige. Der niedrige Sauerstoffgehalt, das kalte Klima, die harte manuelle Arbeit, die unzureichende Bekleidung und fehlende Schuhe bringen es mit sich, dass die Gesundheitsstation von vielen wegen kritischen Wundinfektionen aufgesucht wird. Und hier kommt das praktische Know-how von HARTMANN zum Zug.



Mitarbeitende der
HARTMANN GRUPPE
in Bolivien

Zum zweiten Mal reiste 2016 ein Team von ehrenamtlichen Mitarbeitern zusammen mit der Hilfsorganisation CARE nach Bolivien, um nahezu mittellosen Menschen mit Rat und Tat zu helfen. Zum Team gehörte Véronique Fleury, Area Sales Manager der IVF HARTMANN GRUPPE (s. Interview).

Ohne Standardpraxis keine Hygiene

Gespräch mit Véronique Fleury

Frau Fleury, welche hygienischen Verhältnisse haben Sie in Challa K'asa angetroffen?

Zunächst stellten wir fest, dass die Gesundheitsstation höchstens einmal pro Woche mit Seife und Wasser gereinigt wurde. Das örtliche Personal war sich der Gefahr, dass Keime von einem Patienten auf einen anderen Patienten übertragen werden können, nicht bewusst. Obwohl den medizinischen Fachkräften die Bedeutung der Handhygiene klar war, gab es keine Standardpraxis für Oberflächenhygiene und Desinfektion.

Was haben Sie dagegen unternommen?

Wir führten Trainings in Oberflächendesinfektion und Hygienemanagement durch. Mit diesen Massnahmen konnten wir am besten dazu beitragen, dass die weit verbreiteten Wundinfektionen reduziert werden.

Wie muss man sich Ihre Arbeit konkret vorstellen?

Meine Aufgabe war die Leitung des Hygienetrainings und die Vermittlung ordnungsgemässer Hygienetechniken an rund 60 örtliche Fachkräfte.

Was haben Sie erreicht? Wie geht es weiter?

Wir haben das Personal sensibilisiert und praktische Lösungen aufgezeigt. Zusammen mit unserem internationalen humanitären Partner CARE und in Übereinstimmung mit internationalen Gesundheitsvorschriften möchten wir nun verschiedene Hygiene- und Desinfektionsprodukte nach Challa K'asa bringen. Richtig angewendet könnten sie dort viel bewirken.

Frau Fleury, wie sind Sie überhaupt ins Gesundheitswesen gekommen?

Als ich jung war, träumte ich davon, Ärztin zu werden. Meine Karriere als Eiskunstläuferin liess mich jedoch einen anderen Weg einschlagen. Nach einem Leben als Mitglied des französischen Nationalteams war ein Medizinstudium für mich keine Option mehr, eine berufliche Karriere hingegen im Gesundheitswesen sehr wohl.

Wie verlief Ihr Weg zur IVF HARTMANN AG?

Nachdem ich mein Diplom als staatlich zugelassene Hebamme erhalten hatte, diente ich als Projektkoordinatorin in Darfur, im Sudan, wo ich mich für die Verbesserung der Gesundheit für Frauen und Kinder während des Bürgerkriegs einsetzte. Die Kombination aus Leidenschaft für Menschen und Problemlösungsstrategien veranlassten mich, einen MBA in Gesundheitsmanagement und -strategie der Essec Business School zu absolvieren. Kurz danach kam ich zur IVF HARTMANN GRUPPE in die Schweiz.



Oben:
Comunidad Challa
K'asa in den
bolivianischen Anden

Unten:
Véronique Fleury
bereit für die
Hygieneschulung





Saugen, spülen, staunen

*HydroClean® plus
setzt weltweit den Massstab
in der hydroaktiven
Wundbettvorbereitung.
Die überdurchschnittliche
Wirksamkeit wird durch
einen einzigartigen
Saug-Spül-Mechanismus
erreicht. Verantwortlich
für die Entwicklung,
die Herstellung und den
Export ist die
IVF HARTMANN GRUPPE
in Neuhausen.*

Corporate Governance 2016

Corporate Governance 2016

- 31 Bericht zur Corporate Governance 2016**
- 43 Vergütungsbericht**
- 48** Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht
- 49 Aktieninformationen**

Bericht zur Corporate Governance 2016

Operative Konzernstruktur

Stand 31.12.2016

IVF HARTMANN Holding AG

Verwaltungsratspräsident
Dr. Rinaldo Riguzzi

Delegierter des Verwaltungsrats
Andreas Joehle

CEO
Dr. Claus Martini



IVF HARTMANN AG

CEO
Dr. Claus Martini



KISTLER AG

CEO
Jürgen Sigg

AIR Health Solution AG

CEO
Jürgen Sigg

FUNNY Hygiene AG in Liquidation

CEO
Jürgen Sigg

Der folgende Corporate Governance-Bericht zum Stichtag 31. Dezember 2016 entspricht hinsichtlich Inhalt und Reihenfolge der seit dem 1. Oktober 2014 gültigen Corporate Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG; 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 Unternehmensgruppe 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 Unternehmensgruppe entsprechend den neuen gesetzlichen Regelungen im Rahmen der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV)» einen Vergütungsbericht. Sofern sich Angaben überschneiden, werden sie im Finanz- resp. 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, welche der Verwaltungsrat an der Generalversammlung vom 21. April 2015 zur Abstimmung vorgelegt hat. Die an dieser Generalversammlung genehmigten Statuten wurden auf die neuen Bestimmungen des schweizerischen Obligationenrechts und der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV)» angepasst. Sie sind auf der Internetseite der Unternehmensgruppe abrufbar.

1. Konzernstruktur und Aktionariat

Die Aufstellung links zeigt die operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2016.

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 2016 weist sie eine Börsenkapitalisierung von CHF 486.5 Mio. aus. Die Beteiligungen der IVF HARTMANN Holding AG an den verschiedenen, allesamt nicht kotierten Tochtergesellschaften sind im Anhang zur Konzernrechnung 2016 (Seite 57) detailliert dargestellt.

1.2 Bedeutende Aktionäre

Es wird auf die Darstellung der bedeutenden Aktionäre im Anhang zur Jahresrechnung 2016 der IVF HARTMANN Holding AG (Seite 74) verwiesen. Im Berichtsjahr 2016 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 2016.

1.3 Kreuzbeteiligungen

Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen bestehen per Jahresende 2016 keine.

2. Kapitalstruktur

2.1 Ordentliches Kapital

Das ordentliche Aktienkapital der IVF HARTMANN Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2016 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 2013 bis 2016 wurden keine Aktienkapitalveränderungen beschlossen. Es wird auf die Konzerneigenkapitalnachweise auf Seite 56 des vorliegenden Berichts sowie auf Seite 44 des Geschäftsberichts 2014 verwiesen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Nach der Nennwertrückzahlung in der Höhe von CHF 17.50 sowie dem Aktiensplit von 1:10 am 19. Juli 2012 hat die IVF HARTMANN Holding AG per 31. Dezember 2016 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 2016 über keine Partizipationsscheine.

2.5 Genussscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2016 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, Vereinigungen oder Syndikate durch den Erwerb von mehr als 2% der Namenaktien auf sich vereinigen. Dabei gelten als juristische Personen, die durch Kapital, Stimmkraft, einheitliche Leitung oder auf andere Weise miteinander verbunden sind, sowie alle natürlichen sowie 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 Beschränkungen der Übertragbarkeit der Aktien können 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 2016 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 mindestens fünf Mitgliedern, welche unter anderem über einen unternehmerischen Hintergrund, relevantes Fachwissen der Branche und/oder besondere Beziehungen verfügen. Ein zum 31. Dezember 2016 nicht exekutives Mitglied gehörte in den drei dem Berichtsjahr vorangegangenen Geschäftsjahren der Geschäftsleitung des Mehrheitsaktionärs an. Die übrigen nicht exekutiven Mitglieder gehörten in den drei dem Berichtsjahr vorangegangenen Geschäftsjahren nicht der Geschäftsleitung an.

Der Verwaltungsrat besteht in seiner derzeitigen Konstellation hälftig aus unabhängigen, hälftig aus gemäss Ziff. 14 des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» abhängigen, d.h. in die Geschäftsführung des Mehrheitsaktionärs einbezogenen Mitgliedern. Durch die Einsitznahme von in diesem Sinne abhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG wird die einheitliche strategische Ausrichtung und Leitung der Unternehmensgruppe sichergestellt. Durch die Vertretung von unabhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat wird sodann auch den Interessen der Minderheitsaktionäre angemessen Rechnung getragen.

3.3 Anzahl zulässige Mandate für Verwaltungsratsmitglieder

Gemäss Art. 27 der von der Generalversammlung 2015 verabschiedeten 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.

3.4 Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Verwaltungsratspräsident sowie die Mitglieder des Nominations- und Vergütungsausschusses werden jährlich 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	29. April 1997
Andreas Joehle	23. April 2013
Fritz Hirsbrunner	19. April 2005
Michel Kuehn	25. April 2006
Rita Ziegler	25. April 2006

3.5 Interne Organisation

3.5.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Die Aufgaben 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, die Festlegung der strategischen Ausrichtung der Unternehmensgruppe inklusive Mittelfristplanung sowie das detaillierte Controlling des Geschäftsverlaufs.

Der Delegierte des Verwaltungsrats unterstützt die Geschäftsleitung bei der Umsetzung der Verwaltungsratsbeschlüsse und bei der Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen für den Verwaltungsrat.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats werden fortlaufend und umfassend über den Geschäftsgang, die Ertragslage und weitere besondere Vorkommnisse informiert.

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 dem Follow-up bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung in Schriftform in Kenntnis gesetzt.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss bestand in 2016 aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi, PD Dr. med. Walter Schweizer und Fritz Hirsbrunner.

3.5.3 Arbeitsweise des Verwaltungsrats und seiner Ausschüsse

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selber an seiner ersten Sitzung nach der Generalversammlung eines Berichtsjahres und wählt aus seiner Mitte einen Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat tagt in der Regel drei- bis viermal jährlich, beziehungsweise so oft es die Geschäfte erfordern. Im Geschäftsjahr 2016 konnten die anfallenden Geschäfte in drei konzentrierten Sitzungen behandelt werden. Die Sitzungsdauer betrug im Durchschnitt vier Stunden.

An den Sitzungen des Verwaltungsrats nimmt in der Regel auch die Geschäftsleitung ohne Stimmrecht teil; externe Berater wurden 2016 nicht herangezogen. Die Einladungen zu den Verwaltungsratssitzungen werden mindestens zehn Tage 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 Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt mindestens einmal im Berichtsjahr. Im Jahr 2016 trat er im Februar 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 Generalver-

sammlung 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 Geschäftsberichtes 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
Mittelfristplanung (3-Jahres-Planung)	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung und Bilanz) über drei Jahre – Darstellung der wichtigsten Projekte und Massnahmen zur Strategieumsetzung	1× 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
Strategieumsetzung	– Präsentation zum Fortschrittsstand der Strategieimplementierung durch die Geschäftsleitung	1–2 × jährlich
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.

Neben dem gesetzlich vorgeschriebenen Internen Kontrollsystem, welches seit 2008 auf Basis des COSO¹ Enterprise Risk Management (ERM) Modells (COSO II) eingeführt ist und jährlich evaluiert und seitens der Revisionsgesellschaft geprüft wird, wurde Ende 2015 in der gesamten Organisation ein erweiterter, effizienterer Prozess zum Risikomanagement eingeführt. 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 dem Follow-up 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 Manager ist sodann der Head of Human Resources eingesetzt. Es existieren ein für alle Mitarbeitenden gültiger Code of Behaviour sowie ein konzernweit gültiger Code of Conduct der HARTMANN GRUPPE; diese richten sich an international anerkannten Best Practice-Ansätzen aus (z.B. UK Bribery Act, US Foreign Corrupt Practices Act, Ethikregelwerk der International Labour Organization, etc.). Beide 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 Manager.

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 42 verwiesen.

4.3 Anzahl zulässige Mandate für Geschäftsleitungsmitglieder

Gemäss Art. 27 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 Mandate in Tochtergesellschaften der IVF HARTMANN Holding AG.

4.4 Managementverträge

Es bestehen per 31. Dezember 2016 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 43 bis 47 verwiesen. Seit 2013 besteht ein Anstellungsvertrag mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist jeweils auf ein Monatsende mit dem exekutiven Mitglied des Verwaltungsrats (Delegierter des Verwaltungsrats).

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.

¹ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

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 hinunter gebrochen und in die Leistungsziele 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 200 % der fixen Vergütung betragen.

Die Unternehmensgruppe 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 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 Unternehmensgruppe 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 teilzunehmen. Die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats nehmen nicht an den Vorsorgeeinrichtungen der Gesellschaft teil.

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 Gesamtbetrages 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 Aktienbuches 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:

- 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 10 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 Firma PricewaterhouseCoopers AG, Winterthur, wurde an der Generalversammlung vom 19. April 2011 erstmals mit dem Mandat der Revisionsstelle betraut. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für 1 Jahr gewählt; Leitender Revisor ist seit 2012 Christian Kessler, diplomierter Wirtschaftsprüfer und zugelassener Revisionsexperte. Der leitende Revisor wechselt spätestens alle sieben Jahre. Im Jahr 2016 fanden zwei Treffen zwischen Vertretern der Revisionsstelle und dem Verwaltungsrat statt. Am ersten Treffen im Rahmen der Verwaltungsratssitzung vom 19. Februar 2016 orientierte die Revisionsstelle mündlich und schriftlich über den umfassenden Bericht zum Jahresabschluss 2015. An der Verwaltungsratssitzung vom 19. August 2016 orientierte ein Vertreter der Revisionsstelle den Verwaltungsrat über ihren Prüfungsplan 2016. 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 2016 wurden der IVF HARTMANN GRUPPE für Prüfungsdienstleistungen TCHF 130, für prüfungsnahe Dienstleistungen TCHF 10 und für Dienstleistungen im Bereich Steuern TCHF 5 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 unterstehen wir insbesondere auch der Pflicht zur Bekanntgabe kursrelevanter Ereignisse (Ad-hoc-Publizitätspflicht).

Weitere Informationen stehen der Öffentlichkeit auf der Unternehmens-Website www.ivf.hartmann.info zur Verfügung. Folgende Daten für die Geschäftsjahre 2017/18 sind bereits eingeplant:

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2017	1.9.2017
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2017	9.3.2018
Generalversammlung 2018	17.4.2018
Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018	31.8.2018

Name Funktion	Dr. Rinaldo Riguzzi Präsident	PD Dr. med. Walter Schweizer Vizepräsident	Andreas Joehle Delegierter des Verwaltungsrats
Dauer der Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat	– Verwaltungsrat seit 1991 – VR-Präsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 1997 – VR-Vizepräsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 2013
Exekutives/ nicht exekutives Mitglied	– nicht exekutives Mitglied – 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	– exekutives Mitglied
Mitglied im Nominations- und Vergütungsaus- schuss	ja	ja	nein
Nationalität/ Geburtsjahr	CH, I/1946	CH/1952	D, CH/1961
Ausbildung	– Lic. oec. HSG Volkswirtschaft/ Dr. oec. HSG Betriebswirtschaft	– Privatdozent und Dr. med., Facharzt Chirurgie FMH, spez. Viszeralchirurgie, spez. Allg. Chirurgie und Unfallchirurgie, FACS (USA), FRCS (England)	– Fachausbildung für Anästhesie und Intensivpflege in Düsseldorf und Duisburg – Berufsbegleitende Weiterbildungen an der INSEAD Business School in Fontainebleau/ Frankreich und Schanghai, China, sowie an der Duke-Universität in Durham, USA, in den Bereichen Emerging Markets und Global Mergers & Acquisitions
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 – seit 1.7.2013 Mitglied des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG	– 1986–1995 erster Oberarzt und Mitglied der Klinikleitung am Inselspital Bern – 1996–2008 Chefarzt der Abteilung Chirurgie der Spitäler Schaffhausen – 1996–2005 Mitglied der Spitalleitung des Kantonsspitals Schaffhausen – 1998–2006 Privatdozent der Medizinischen Fakultät der Universität Bern – seit 2006 Privatdozent der Medizinischen Fakultät der Universität Zürich – seit 2008 selbstständiger spezialisierter Chirurg mit operativer Tätigkeit als akkreditierter Belegarzt an der Hirslanden Klinik Belair Schaffhausen, an der Universitäts- klinik für Viszeralchirurgie und Transplantation am Universitätsspital Zürich und an der Klinik Lindberg, Winterthur	– 1985–1997 Verantwortung in unterschiedlichen Medical-Sparten bei 3M Europe, zuletzt als General Sales und Marketing Manager für das Krankenhausgeschäft – 1998–2004 Managing Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei Coloplast A/S, zusätzlich Leitung HSC-Unternehmensgruppe im Bereich Home Care – 2005–2007 Leitung europäische Diabetes Division bei Medtronic International in der Schweiz – 2008–2012 Leitung Surgical Division bei der Mölnlycke Health Care Gruppe und Verantwortung für das globale Geschäft – 1.1.2013–30.6.2013 Mitglied des Vorstands der HARTMANN GRUPPE – seit 1.7.2013 Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessen- bindungen	2001–2016 Präsident des Bankrats der Schaffhauser Kantonalbank; seit 2015 Beiratsvorsitzender der Schwabe-Gruppe, Deutschland	2000–2010 Vorstandsmitglied als «Governor» des Swiss Chapter des American College of Surgeons, seit 2011 als Präsident; seit 1997 Vorstandsmitglied bei Krebsliga Schaffhausen; seit 2006 Vizepräsident der Schweizerischen Arbeitsgruppe für Hernienchirurgie; seit 2009 Ehrenmitglied der ISDS (International Society for Digestive Disease); seit 2010 freies korrespondierendes Mitglied der Österreichischen Gesellschaft für Chirurgie; seit 2010 Swiss Delegate der International Surgical Society; seit 2011 Ehrenpräsident des Stiftungsrats der Vorsorgestiftung der Leitenden Spitalärzte der Schweiz VLSS; seit 2012 Co-Präsident des Gönnervereins der Cinevox Junior Ballett- Company, Neuhausen; seit 2015 Verwaltungsrats- präsident Dr. Schweizer Holding AG; seit 2015 Verwaltungsratspräsident und CEO Dr. Schweizer Immunocare AG	–



Verwaltungsrat
v.l.n.r.: Michel Kuehn,
Andreas Joehle,
PD Dr. med. Walter
Schweizer, Rita Ziegler,
Fritz Hirsbrunner,
Dr. Rinaldo Riguzzi

Fritz Hirsbrunner

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2005
- Mitglied des VR-Ausschusses 2006–2013
- nicht exekutives Mitglied
- ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren
- ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe

ja

CH/1949

- Lic. oec. HEC Universität Lausanne, Senior Executive Program, IMD, Lausanne

- 1972–1977 diverse Positionen in den Bereichen Logistik, Planung und Controlling der Division Pharma der Ciba-Geigy, Basel
- 1977–1992 diverse Positionen bei der Galenica Gruppe
- 1992–2011 Mitglied der Generaldirektion der Galenica Gruppe und CFO/ Leiter der Generaldirektion Finanzen und Corporate Services
- seit Mai 2012 Verwaltungsrat der Galenica AG und Vifor Pharma AG

Seit 1998 Mitglied des Verwaltungsrats von VenCap 6 Ltd, Jersey; seit 1999 Verwaltungsrat bei Berlac AG, Sissach; seit 2006 Mitglied des Stiftungsrats der IST Investmentstiftung, Zürich

Michel Kuehn

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2006
- 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

nein

F, CH/1954

- Dipl. Ingenieur Handelshochschule Strasbourg

- 1980–1987 Generaldirektor einer Weinbaugenossenschaft
- 1988–1992 Generaldirektor eines Mineralwasserunternehmens 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 2004 Mitglied des Verwaltungsrats des französischen Hygieneprodukte-Herstellerverbandes; seit 2006 Aufsichtsratsvorsitzender bei diversen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE; seit 2006 Mitglied des Verwaltungsrats des Arbeitgeberverbandes der elsässischen Unternehmen

Rita Ziegler

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2006
- nicht exekutives Mitglied
- ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren
- ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe

nein

CH/1953

- Lic. oec. HSG

- 1996–2002 Verwaltungsdirektorin des Spitals Limmattal, Schlieren
- 2002–2008 Direktorin des Universitätsspitals Basel
- 2008–2016 Vorsitzende der Spitaldirektion des Universitätsspitals Zürich

Seit 2014 Mitglied des Stiftungsrats der Swisstransplant; seit 2015 Präsidentin des Verbands «Universitäre Medizin Schweiz»



Geschäftsleitung:
Dr. Claus Martini (l.)
und Jürgen Sigg

Name	Dr. Claus Martini	Jürgen Sigg
Funktion	CEO IVF HARTMANN Holding AG CEO IVF HARTMANN AG	Director Sales / Marketing / R&D / Digitalization / IT IVF HARTMANN AG
Mitglied der Geschäftsleitung seit	2016	2015
Nationalität/ Geburtsjahr	D/1965	D/1971
Ausbildung	Dipl. Ing., Dr. oec. HSG	Dipl.-Ing. (FH), Executive MBA
Beruflicher Hintergrund	– bis 2003 verschiedene Geschäftsführungsfunktionen 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	– bis 2001 in verschiedenen Unternehmen in den Bereichen Projektleitung, Forschung und Entwicklung tätig – 2001–2003 Development Engineer R&D bei Jomed AG, Schweiz – seit 2003 bei IVF HARTMANN AG, Schweiz – 2003–2009 Project Leader R&D – 2010–2011 Business Development Manager Sales & Marketing – 2011–2015 Head of Sales & Marketing Institutions – seit 2015 Direktor und Mitglied der Geschäftsleitung
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen	Mitglied im Vorstand der Industrie- und Wirtschafts-Vereinigung Region Schaffhausen (IVS); Geschäftsführer der PAUL HARTMANN GmbH, Wien	Mitglied des Arbeitskreises Desinfektionsmit-telanbieter Schweiz (ADA); Vorstandsmitglied der FASMED Sektion Medizinische Ver-brauchsgüter

Vergütungsbericht 2016

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 2016 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^{bis}, 696, 958, 958d Abs. 2–4, 958e Abs. 1 und 958f. Die entsprechend revidierten Statutenbestimmungen wurden durch den Verwaltungsrat aufbereitet und an der Generalversammlung 2015 genehmigt. 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 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 Unternehmensgruppe auch der eigens dafür gebildete Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA) des Verwaltungsrats eingebunden. Die Aufgaben und Befugnisse dieses Ausschusses sind in den Statuten sowie im Organisationsreglement geregelt.

Der NVA besteht aus mindestens drei mehrheitlich unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich je einzeln von der Generalversammlung gewählt werden. An der Generalversammlung 2016 wurden Dr. Rinaldo Riguzzi (Präsident), PD Dr. med. Walter Schweizer (Vizepräsident) und Fritz Hirsbrunner (Mitglied) gewählt. Das Gremium unterstützt den Verwaltungsrat unter anderem bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und -richtlinien sowie der Leistungsziele. Des Weiteren berät er den Verwaltungsrat bei der Vorbereitung der Anträge an die Generalversammlung betreffend die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Der NVA kann externe Berater ohne Stimmrecht hinzuziehen.

Im Geschäftsjahr 2016 tagte der NVA im Februar; externe Berater wurden keine beigezogen. Die Empfehlungen wurden durch den gesamten NVA an den Verwaltungsrat formuliert; 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 fixen und variablen Einzelvergütungen für jedes Mitglied der Geschäftsleitung als Empfehlung zu Händen des Gesamtverwaltungsrats. Letzterer 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 Unternehmensgruppe 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.

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

2.3. Vergütungselemente

a. Allgemeines

Die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine Vergütung, bestehend aus einem fixen Honorar. Es werden keine Sitzungsgelder ausgerichtet. Nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats, welche die Muttergesellschaft im Verwaltungsrat vertreten, erhalten keine Vergütungen. Exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten zusätzlich zum Honorar eine fixe Vergütung (Basissalär).

Für Mitglieder der Geschäftsleitung besteht die Vergütung aus einer fixen Vergütung (Basissalär) und einer variablen Vergütung (HARTMANN Global Bonus Plan). Zur fixen Vergütung gehören auch Vorsorgeleistungen (Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und beruflichen Vorsorge, Kapitalversicherung sowie Todesfall- und Invaliditätsversicherung). Die variable Vergütung (HARTMANN Global Bonus Plan) ist einerseits an den finanziellen Erfolg der Unternehmensgruppe, andererseits an individuelle, zu Beginn des Geschäftsjahres durch den NVA festgelegte Ziele der einzelnen Geschäftsleitungsmitglieder gekoppelt.

Die Arbeitsverträge mit den exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats sowie 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. Nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats, welche durch die Muttergesellschaft entsendet werden, erhalten keine Vergütungen.

Fixe Vergütung (Basissalär) für exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats

Exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten zusätzlich zum Honorar eine fixe Vergütung (Basissalär), die bar gezahlt wird. Es besteht kein Anspruch auf eine variable Vergütung (HARTMANN Global Bonus Plan).

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 sowie die Höhe der Sitzungsgeldpauschale vor dem Hintergrund der Grundsätze zur 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 Global Bonus Plan)

Ab dem Geschäftsjahr 2016 partizipieren die Mitglieder der Geschäftsleitung am neu eingeführten HARTMANN Global Bonus Plan. Die Bemessungsgrössen der variablen Vergütung beruhen auf zwei Hauptfaktoren: Dem persönlichen Beitrag jedes Geschäftsleitungsmitglieds zu den quantitativen und qualitativen Zielen der IVF HARTMANN GRUPPE, sowie dem Unternehmenserfolg der PAUL HARTMANN GRUPPE auf Basis eines Finanzziels. Der Erfolg der PAUL HARTMANN GRUPPE bestimmt den Betrag (Bonustopf), der für die Auszahlung von Boni weltweit zur Verfügung steht. Je erfolgreicher der HARTMANN Konzern ist, desto grösser ist der Bonustopf.

Die Zielvorgaben für die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2016 wurden vom Verwaltungsrat in Abstimmung mit den Regelungen des HARTMANN Global Bonus Plan wie folgt festgelegt:

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) IVF HARTMANN GRUPPE	50%
Umsatzerlöse IVF HARTMANN GRUPPE	0%–30%
Individuelle Ziele	20%–50%
Total variable Vergütung	100%

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. Der so ermittelte Bonus wird am Schluss mit dem übergeordneten HARTMANN Group Performance Factor multipliziert und ergibt den auszuzahlenden Bonusbetrag.

Im Weiteren besteht ein Ermessensspielraum seitens des Verwaltungsrats, der die Managementleistung beurteilt. Sämtliche variablen Vergütungselemente werden, in Übereinstimmung mit den Fachempfehlungen der Stiftung 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 2016

a. Vergütungen an den Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2016 erhielten der Verwaltungsratspräsident, der Delegierte des Verwaltungsrats sowie die nicht exekutiven Verwaltungsratsmitglieder folgende Vergütungen:

in CHF	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	80'000	–	16'207	96'207
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	80'000	357'010	47'485	484'495
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	58'000	–	2'973	60'973
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	46'000	–	1'496	47'496
Rita Ziegler, Mitglied	46'000	–	3'409	49'409
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	310'000	357'010	71'570	738'580

Durch die Steuerbehörden akzeptierte Pauschalspesen stellen keine Vergütungen, sondern Spesenersatz dar und sind in den Aufstellungen nicht enthalten. Die Beiträge an die Personalvorsorge umfassen die Arbeitgeberbeiträge.

Der Verwaltungsrat hat auf Empfehlung des NVA im Jahr 2016 keine Anpassungen am bestehenden Vergütungsgerüst des Verwaltungsrats vorgenommen.

Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats 2015

in CHF	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	80'000	–	22'020	102'020
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	80'000	174'046	58'539	312'585
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	58'000	–	2'987	60'987
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	47'000*	–	1'504	48'504
Rita Ziegler, Mitglied	46'000	–	2'369	48'369
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	311'000	174'046	87'419	572'465

* inkl. CHF 1'000 Dienstaltersprämie

b. Gesamtvergütungen an die Geschäftsleitung

Für das Geschäftsjahr 2016 erhielt die Geschäftsleitung folgende Vergütungen:

in CHF	Geschäftsleitung gesamt		– davon CEO*	
	2016	2015	2016	2015
Basissaläre (brutto)	785'076	622'120	353'400	215'520
Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen	177'088	153'127	80'605	77'214
Subtotal Basissaläre	962'164	775'247	434'005	292'734
Variable Vergütung** (brutto)	443'659	644'363	199'621	349'945
Sozialleistungen	22'738	33'024	10'231	17'935
Subtotal variable Vergütung	466'397	677'387	209'852	367'880
Total Vergütungen Geschäftsleitung	1'428'561	1'452'634	643'857	660'614

* Für das Jahr 2016 beziehen sich die Zahlen auf Dr. Claus Martini, CEO. Für das Jahr 2015 beziehen sich die Zahlen auf Andreas Gisler CEO / CFO.

**Für das Jahr 2016 beziehen sich die Zahlen auf den HARTMANN Global Bonus Plan. Für das Jahr 2015 beziehen sich die Zahlen auf die Ergebnisprämie.

Die für die variable Vergütung relevante Zielerreichung lag im Jahr 2016 gemittelt bei 126%. Dabei entsprach die Höhe der variablen Vergütung (HARTMANN Global Bonus Plan) zwischen 53% und 57% des Basissalärs.

4. Aktienbesitz des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und ihnen nahestehenden Personen

Zum 31. Dezember 2016 bzw. zum 31. Dezember 2015 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen die folgende Anzahl Aktien:

Anzahl Aktien	2016	2015
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	5'260	5'260
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	400	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	110	110
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler	10	10
Michel Kuehn	10	10
Beteiligungen des Verwaltungsrats	5'800	5'800
Andreas Gisler, CEO/CFO (bis 31.12.2015)	–	2'692
Dr. Claus Martini, CEO (ab 1.1.2016)	100	–
Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung	20	20
Roger Corpataux, Operations and R&D Director (bis 31.7.2016)	–	445
Beteiligungen der Geschäftsleitung	120	3'157

5. Zusätzliche Leistungen

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen haben im Geschäftsjahr 2016 Honorare oder andere Vergütungen für zusätzliche Leistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE bezogen.

6. Darlehen und Kredite

a. An Organmitglieder

Es sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE an gegenwärtige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung gewährt worden oder per 31. Dezember 2016 ausstehend.

b. An nahestehende Personen

Es sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder früheren Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung per 31. Dezember 2016 ausstehend.

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen am Rheinfall

Wir haben den Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14–16 der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» (VegüV) in den Kapiteln 3, 5 und 6.

Verantwortung des Verwaltungsrats

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. 14–16 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. 14–16 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.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Christian Kessler

Revisionsexperte
Leitender Revisor

Diego J. Alvarez

Revisionsexperte

Winterthur, 22. Februar 2017

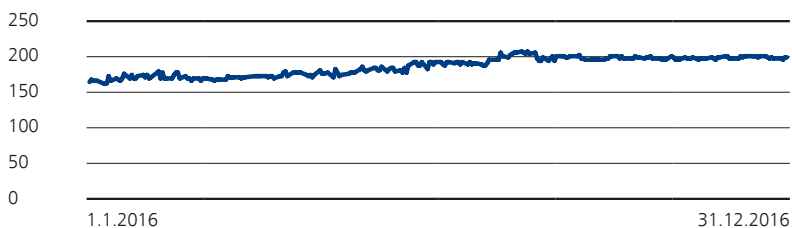
Aktieninformationen

IVF HARTMANN Holding AG

		2016	2015	2014	2013	2012
Börseninformationen						
Steuerkurs der Aktie am 31.12.	in CHF	202.70	170.00	135.00	100.90	98.50
Jahreshöchst (Intraday)	in CHF	214.90	195.00	139.50	109.00	103.00
Jahrestiefst (Intraday)	in CHF	160.60	135.10	102.10	97.00	85.00
Börsenkapitalisierung am 31.12.	in Mio. CHF	486.5	408.0	324.0	242.2	236.4
Titelkennzahlen						
Konzerngewinn je Aktie ¹⁾	in CHF	6.85	6.70	6.57	6.39	6.17
Eigenkapital je Aktie	in CHF	42.87	38.32	33.81	29.29	24.79
Rentabilität je Aktie ²⁾	in %	3.38	3.94	4.87	6.33	6.26
Dividende je Aktie	in CHF	2.40	2.30	2.20	2.05	1.90
Ausschüttungsquote ³⁾	in %	35.02	34.30	33.47	32.08	30.79
Dividendenrendite ⁴⁾	in %	1.18	1.35	1.63	2.03	1.93
1) Konzerngewinn/Anzahl Aktien 2) Gewinn je Aktie/Jahresschlusskurs 3) Dividende je Aktie/Gewinn je Aktie 4) Dividende je Aktie/Jahresschlusskurs						
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					
Indexzugehörigkeit	SPI, SPI Extra, SPI ex SLI, SXI Life Sciences, SXI Bio+Medtech, Swiss All Share Index					

Aktienkurs 2016

Kurs in CHF



Cool bleiben wie die Profis

DermaPlast® Active ist für Spitzensportler erste Wahl. Stéphane Lambiel, der zweifache Weltmeister im Eiskunstlauf, oder Mujinga Kambundji, die schnellste Leichtathletin der Schweiz, vertrauen bei Sportverletzungen auf die innovativen Kinesiotapes oder Kühlbandagen aus dem Haus IVF HARTMANN.





Finanzbericht 2016

Finanzbericht 2016

52 Konzernrechnung

53 Konzernerfolgsrechnungen

54 Konzernbilanzen

55 Konzerngeldflussrechnungen

56 Konzerneigenkapitalnachweise

57 Anhang zur Konzernrechnung

68 Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

71 Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG

71 Erfolgsrechnungen der IVF HARTMANN Holding AG

72 Bilanzen der IVF HARTMANN Holding AG

73 Anhang zur Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG

75 Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinnes

76 Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

78 Impressum

Konzernerfolgsrechnungen

in TCHF	Ziffer im Anhang	2016	%	2015	%
Umsatzerlöse	4	134'693	100.0	132'288	100.0
Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate		-595	-0.4	-547	-0.4
Andere betriebliche Erträge		2'573	1.9	2'707	2.0
Gesamtleistung		136'671	101.5	134'448	101.6
Materialaufwand	5	-54'891	-40.8	-54'131	-40.9
Personalaufwand	6	-36'235	-26.9	-36'208	-27.4
Andere betriebliche Aufwendungen		-22'399	-16.6	-21'863	-16.5
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	-3'225	-2.4	-3'050	-2.3
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	-188	-0.1	-241	-0.2
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		19'733	14.7	18'955	14.3
Finanzergebnis	7	-89		75	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		19'644	14.6	19'030	14.4
Ertragssteuern	8	-3'197		-2'939	
Konzerngewinn		16'447	12.2	16'091	12.2
Gewinn je Aktie in CHF	20	6.85		6.70	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	20	6.85		6.70	

Konzernbilanzen

in TCHF	Ziffer im Anhang	31.12.2016	%	31.12.2015	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		70'717	54.1	46'528	38.5
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	–	–	14'000	11.6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten	9	13'311	10.2	12'870	10.7
gegenüber nahestehenden Personen	19	1'355	1.0	918	0.8
Sonstige Forderungen					
gegenüber Dritten	10	1'443	1.1	2'680	2.2
gegenüber nahestehenden Personen	19	–	–	4	0.0
Vorräte und angefangene Arbeiten	11	13'539	10.4	13'907	11.5
Rechnungsabgrenzungen		91	0.1	35	0.0
Total Umlaufvermögen		100'456	76.9	90'942	75.3
Sachanlagen	12	29'323	22.5	28'897	23.9
Immaterielle Anlagen	13	320	0.2	302	0.3
Finanzanlagen	14	445	0.3	445	0.4
Latente Ertragssteuern	8	68	0.1	133	0.1
Total Anlagevermögen		30'156	23.1	29'777	24.7
Total Aktiven		130'612	100.0	120'719	100.0
Passiven					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten		5'389	4.1	3'825	3.1
gegenüber nahestehenden Personen	19	5'240	4.0	5'633	4.7
Sonstige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		2'202	1.7	4'061	3.4
gegenüber nahestehenden Personen	19	67	0.1	76	0.1
Rückstellungen	16	640	0.5	1'070	0.9
Rechnungsabgrenzungen	15	10'068	7.7	10'800	8.9
Total kurzfristiges Fremdkapital		23'606	18.1	25'465	21.1
Rückstellungen	16	1'756	1.3	961	0.8
Latente Ertragssteuern	8	2'365	1.8	2'335	1.9
Total langfristiges Fremdkapital		4'121	3.1	3'296	2.7
Total Fremdkapital		27'727	21.2	28'761	23.8
Aktienkapital		4'200	3.2	4'200	3.5
Kapitalreserven		7'840	6.0	7'840	6.5
Gewinnreserven nach Goodwill-Verrechnung		90'845	69.6	79'918	66.2
Total Eigenkapital	17	102'885	78.8	91'958	76.2
Total Passiven		130'612	100.0	120'719	100.0

Konzerngeldflussrechnungen

in TCHF	Ziffer im Anhang	31.12.2016	31.12.2015
Konzerngewinn		16'447	16'091
Berichtigungen			
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	3'225	3'050
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	188	241
(Gewinne) und Verluste aus Abgang Anlagevermögen	12	40	–
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	16	365	–357
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	8	95	86
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen		–41	2
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens			
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9	–878	43
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	10	1'185	–1'850
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	11	368	54
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		95	–578
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	15	–2'601	3'860
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit		18'488	20'642
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	12	–2'614	–4'192
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	13	–155	–235
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	14'000	7'850
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		11'231	3'423
Dividendenausschüttung		–5'520	–5'280
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		–5'520	–5'280
Umrechnungsdifferenz auf Flüssige Mittel		–10	–2
Netto-Cashflow		24'189	18'783
Flüssige Mittel per 1. Januar		46'528	27'745
Flüssige Mittel per 31. Dezember		70'717	46'528

Konzerneigenkapitalnachweise

in TCHF	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven*	Verrechneter Goodwill*	Total Eigenkapital
Eigenkapital 1. Januar 2015	4'200	7'840	96'798	-27'691	81'147
Konzerngewinn			16'091		16'091
Dividende			-5'280		-5'280
Eigenkapital 31. Dezember 2015	4'200	7'840	107'609	-27'691	91'958
Eigenkapital 1. Januar 2016	4'200	7'840	107'609	-27'691	91'958
Konzerngewinn			16'447		16'447
Dividende			-5'520		-5'520
Eigenkapital 31. Dezember 2016	4'200	7'840	118'536	-27'691	102'885

*Der aus Akquisitionen resultierende Goodwill wird rückwirkend per 1. Januar 2015 nicht mehr mit den Gewinnreserven verrechnet, sondern neu als separate Position im Eigenkapital dargestellt.

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). Die neuen Richtlinien zur Umsatzerfassung gemäss Swiss GAAP FER Rahmenkonzept Ziff. 12, Swiss GAAP FER 3, Ziff. 17 bis 19 sowie Swiss GAAP FER 6, Ziff. 8 wurden im 2016 erstmalig angewendet. Die Anwendungen dieser neuen Richtlinien haben zu keinen wesentlichen Effekten bei der Umsatzlegung geführt. 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 Rheinfall, direkt oder indirekt kontrolliert.

Per 31. Dezember 2016 beziehungsweise 2015 gehörten die folgenden vollkonsolidierten Beteiligungen zur IVF HARTMANN GRUPPE:

Gesellschaft

in CHF	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote	
		2016	2015
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%
FUNNY Hygiene AG in Liquidation, 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 angelsächsischen «Purchase Price Method». Dabei wird das Eigenkapital der Konzerngesellschaften im Erwerbszeitpunkt beziehungsweise im 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. Sämtliche in Zusammenhang mit dem Verkauf anfallenden Kosten werden angemessen abgegrenzt.

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

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 sie 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 drei 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 Finanzanlagen

Finanzanlagen inklusive Wertschriften des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten unter Abzug allfälliger Wertbeeinträchtigungen bewertet.

2.10 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.

2.11 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.

2.12 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 16 % (im Vorjahr: 16 %) berechnet.

2.13 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 6 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)	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Umsatzerlöse	42'163	42'203	28'710	27'453	44'875	43'018	18'945	19'614	134'693	132'288
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	4'624	4'710	4'928	4'368	9'600	8'236	581	1'641	19'733	18'955

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, die Unterdruckwundtherapie sowie die Produktbereiche Erste Hilfe und Diagnostik. Im Segment «Inkontinenzmanagement» sind die Produkte der Inkontinenz- und Patientenhygiene sowie des Produktbereichs medizinische Hautpflege zusammengefasst. Die Produktbereiche Desinfektion, 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.

4. Umsatzerlöse

in TCHF	2016	2015
Umsatz Dritte	137'525	134'224
Umsatz nahestehende Personen	5'246	5'689
Erlösminderung	-8'078	-7'625
Total Umsatzerlöse	134'693	132'288
Total Umsatzerlöse Inland	125'578	123'354
Total Umsatzerlöse Ausland	9'115	8'934
Total Umsatzerlöse	134'693	132'288

5. Materialaufwand

in TCHF	2016	2015
Materialaufwand Dritte	-26'508	-25'902
Materialaufwand nahestehende Personen	-28'383	-28'229
Total Materialaufwand	-54'891	-54'131

6. Vorsorgeaufwand

Wirtschaftlicher Nutzen/Wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand:

in TCHF	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
	31.12.2016	31.12.2016	31.12.2015		2016
Personalvorsorgeplan ohne Über-/ Unterdeckung ¹⁾	–	–	–	–	2'153
Wohlfahrtsstiftung ¹⁾ IVF HARTMANN AG (patronaler Fonds)	2'056	–	–	–	–

1) Gemäss provisorischem ungeprüfem Abschluss

Im Vorjahr belief sich die Überdeckung der Wohlfahrtsstiftung auf TCHF 2'351. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens aus einer Überdeckung ist weder beabsichtigt noch sind die Voraussetzungen dafür gegeben.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)/Personalvorsorgeplan:

in TCHF	2016	2015
Nominalwert 31.12.	90	90
Bedingter Verwendungsverzicht 31.12.	–	–
Bilanz 31.12.	90	90
Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	–	–

Im Jahr 2016 gab es keine Änderung bei der Arbeitgeberbeitragsreserve. Damit betrug/beträgt der Nominalwert der Arbeitgeberbeitragsreserve per 31.12.2015 und per 31.12.2016 TCHF 90.

7. Finanzergebnis

in TCHF	2016	2015
Zinsertrag Dritte	3	5
Zinsertrag nahestehende Personen	2	38
Wertschriftenertrag	27	32
Finanzertrag	32	75
Zinsaufwand Dritte	–120	–
Zinsaufwand nahestehende Personen	–1	–
Finanzaufwand	–121	–
Finanzergebnis	–89	75

8. Ertragssteuern

Aufwand für Ertragssteuern

in TCHF	2016	2015
Laufende Ertragssteuern	-3'102	-2'853
Latente Ertragssteuern	-95	-86
Total Ertragssteuern	-3'197	-2'939

Latente Ertragssteuern

in TCHF	Aktive		Passive	
	2016	2015	2016	2015
Stand 1. Januar	133	118	2'335	2'234
Bildung	-	30	98	238
Auflösung	-65	-6	-68	-4
Steuersatzanpassung	-	-9	-	-133
Stand 31. Dezember	68	133	2'365	2'335

Überleitung auf den effektiven Konzernsteuersatz

in TCHF	2016	2015
Konzerngewinn vor Steuern	19'644	19'030
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz in Prozent	16.0	16.0
Erwarteter Ertragssteueraufwand	3'143	3'045
Effekt aus Steuersatzänderung	-	-124
Nachträgliche Steuerbelastungen	11	15
Diverse Effekte	43	3
Effektiver Ertragssteueraufwand	3'197	2'939
Effektiver Ertragssteuersatz in Prozent	16.3	15.4

9. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	2016	2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'476	12'913
Wertberichtigungen	-165	-43
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'311	12'870

10. Sonstige Forderungen

in TCHF	2016	2015
Forderungen gegenüber Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG	793	607
Sonstige Forderungen Dritte	650	2'073
Total sonstige Forderungen gegenüber Dritten	1'443	2'680

11. Vorräte und angefangene Arbeiten

in TCHF	2016	2015
Rohstoffe	1'492	1'313
Hilfs- und Betriebsstoffe	1'416	1'240
Handelswaren	8'022	8'150
Halb- und Fertigfabrikate	2'609	3'204
Total Vorräte und angefangene Arbeiten	13'539	13'907

Die Wertberichtigung beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt TCHF 1'256 (im Vorjahr: TCHF 982).

12. Sachanlagen

in TCHF	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Anlagen und Einrich- tungen	Übrige Sachanlagen	Total
Anschaffungskosten						
Stand 1. Januar 2016	758	46'505	729	28'907	20'043	96'942
Zugänge	–	177	1'493	492	1'529	3'691
Abgänge	–	–	–3	–	–311	–314
Reklassifikationen	–	45	–671	401	225	–
Stand 31. Dezember 2016	758	46'727	1'548	29'800	21'486	100'319
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1. Januar 2016	–	31'092	–	23'822	13'131	68'045
Planmässige Abschreibungen	–	1'123	–	1'017	1'085	3'225
Abgänge	–	–	–	–	–274	–274
Stand 31. Dezember 2016	–	32'215	–	24'839	13'942	70'996
Nettobuchwerte 31. Dezember 2016	758	14'512	1'548	4'961	7'544	29'323
Anschaffungskosten						
Stand 1. Januar 2015	330	45'751	2'853	26'598	17'508	93'040
Zugänge	428	657	728	1'046	1'759	4'618
Abgänge	–	–	–	–575	–141	–716
Reklassifikationen	–	97	–2'852	1'838	917	–
Stand 31. Dezember 2015	758	46'505	729	28'907	20'043	96'942
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1. Januar 2015	–	30'001	–	23'467	12'243	65'711
Planmässige Abschreibungen	–	1'091	–	930	1'029	3'050
Abgänge	–	–	–	–575	–141	–716
Stand 31. Dezember 2015	–	31'092	–	23'822	13'131	68'045
Nettobuchwerte 31. Dezember 2015	758	15'413	729	5'085	6'912	28'897

Im Jahr 2016 und 2015 wurden keine Buchgewinne bzw. -verluste aus der Veräusserung von Sachanlagen realisiert.

13. Immaterielle Vermögenswerte

in TCHF	2016	2015
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	1'077	842
Zugänge	206	235
Stand 31. Dezember	1'283	1'077
Kumulierte Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	775	534
Planmässige Abschreibungen	188	241
Stand 31. Dezember	963	775
Nettobuchwerte 31. Dezember	320	302

14. Finanzanlagen

in TCHF	2016	2015
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven	90	90
Wertschriften des Anlagevermögens	355	355
Total Finanzanlagen	445	445

Die Erläuterung zu den Arbeitgeberbeitragsreserven findet sich unter Ziffer 6.

Die Wertschriften des Anlagevermögens enthalten Anteile am Kapital lokaler Gesellschaften und Institutionen mit langfristigem Anlagezweck, wobei es sich um keine Beteiligungen im eigentlichen Sinn handelt (Anteil < 20%).

15. Passive Rechnungsabgrenzung

in TCHF	2016	2015
Laufende Ertragssteuern	1'632	2'461
Umsatzrückvergütungen	3'115	2'488
Abgrenzungen im Personalbereich	4'042	4'606
Übrige Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1'279	1'245
Total Passive Rechnungsabgrenzung	10'068	10'800

16. Rückstellungen

in TCHF	Restrukturierungs- rückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1. Januar 2016	866	1'165	2'031
Bildung	1'359	88	1'447
Verwendung	-3	-163	-166
Auflösung	-875	-41	-916
Stand 31. Dezember 2016	1'347	1'049	2'396
davon kurzfristige Rückstellungen	597	43	640
Stand 1. Januar 2015	896	1'492	2'388
Bildung	-	181	181
Verwendung	-30	-97	-127
Auflösung	-	-411	-411
Stand 31. Dezember 2015	866	1'165	2'031
davon kurzfristige Rückstellungen	866	204	1'070

Die Rückstellung für latente Ertragssteuern wird im Berichts- und Vorjahr in der Bilanz separat ausgewiesen und ist unter Ziffer 8 erläutert.

Im Geschäftsjahr 2010 gab der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG bekannt, die Produktion des Wattedgeschäfts zukünftig auf den Standort Neuhausen zu konzentrieren und somit die Produktion der Kistler AG sukzessive zu schliessen. Hieraus ergaben sich Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen eines Sozialplans für die Angestellten der betroffenen Tochtergesellschaft sowie für weitere Schliessungskosten. Aufgrund strategischer Neuausrichtung hat die Geschäftsleitung im 2016 bekannt gegeben, anstatt einer sukzessiven Schliessung der Kistler AG, die gesamte Wattedproduktion der IVF HARTMANN GRUPPE vollständig in die Kistler AG zu verlagern. Die Transformation wird voraussichtlich im Verlauf des Geschäftsjahres 2018 abgeschlossen sein. Basierend auf dieser Entscheidung wurden einerseits die im 2010 gebildeten und nicht mehr benötigten Restrukturierungsrückstellungen in der Berichtsperiode erfolgswirksam aufgelöst. Andererseits musste für die am Standort Neuhausen betroffenen Mitarbeiter ein neuer Sozialplan ausgearbeitet und die entsprechenden Kosten zurückgestellt werden.

Weiter hat die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr bekannt gegeben, die Produktion in Netstal voraussichtlich zu schliessen, und die Aktivitäten extern zu verlagern. Die Schliessung des Standortes soll bis Ende 2018 vollzogen sein. Hieraus ergaben sich Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen eines Sozialplans für die Angestellten der betroffenen Betriebsstätte sowie für vertragliche Rückbaukosten.

Die Bildung von sonstigen Rückstellungen bezieht sich auf die Erhöhung von Verpflichtungen für Dienstaltersprämien. Die Verwendung von sonstigen Rückstellungen beinhaltet die Auszahlung von Dienstaltersprämien im 2016 sowie eine Einmalzahlung im Zusammenhang mit einem Rechtsfall, welcher im Berichtsjahr abgeschlossen werden konnte.

17. Eigenkapital

Eigene Aktien

Weder die IVF HARTMANN Holding AG noch eine Tochtergesellschaft im Konsolidierungskreis halten eigene Aktien. Die Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG hält im Berichtsjahr 20'442 Namenaktien der IVF HARTMANN Holding AG (im Vorjahr: 19'544 Namenaktien).

Aktienkapital

Am 31. Dezember 2016 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 2% aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2016 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre

	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2016	2015	2016	2015
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	176'888	183'704	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. (im 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.

Theoretische Aktivierung des Goodwills

Der aus Akquisitionen resultierende Goodwill oder negative Goodwill wird per Erwerbszeitpunkt mit dem Konzern-eigenkapital verrechnet. Die theoretische Amortisationsdauer beträgt fünf Jahre und erfolgt linear. Bei einer theoretischen Aktivierung des Goodwills ergäben sich folgende Auswirkungen auf die Konzernrechnung:

Theoretischer Anlagespiegel Goodwill

in TCHF	2016	2015
Anschaffungswerte		
Stand 1. Januar	18'125	18'125
Zugänge	–	–
Stand 31. Dezember	18'125	18'125
Kumulierte theoretische Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	14'500	10'875
Planmässige Abschreibungen	3'625	3'625
Wertberichtigungen	–	–
Stand 31. Dezember	18'125	14'500
Theoretische Restwerte 31. Dezember	–	3'625

Der bereits vollständig abgeschriebene Goodwill aus Akquisitionen beträgt TCHF 9'566 (Vorjahr: TCHF 9'566) und ist in obigem Anlagespiegel nicht mehr enthalten. Die gesamten historischen Anschaffungswerte aller Goodwillpositionen sind im Konzerneigenkapitalnachweis offengelegt.

Theoretische Auswirkung Eigenkapital

in TCHF	2016	2015
Eigenkapital gemäss Bilanz	102'885	91'958
Theoretische Aktivierung Nettobuchwert Goodwill	–	3'625
Theoretisches Eigenkapital inkl. Nettobuchwert Goodwill	102'885	95'583

Theoretische Auswirkung Konzerngewinn

in TCHF	2016	2015
Konzerngewinn gemäss Erfolgsrechnung	16'447	16'091
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	-3'625	-3'625
Theoretischer Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	12'822	12'466

18. Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Die detaillierten Ausführungen zu Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung, wie sie vom Schweizer Gesetz verlangt werden, sind im separaten Vergütungsbericht auf den Seiten 43–47 zu finden.

19. Transaktionen mit nahestehenden Personen (Konzerngesellschaften)

in TCHF	Ziffer im Anhang	2016	2015
Bilanz			
Aktiven			
Kurzfristige Darlehen		–	14'000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1'355	918
Sonstige Forderungen		–	4
Passiven			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5'240	5'633
Sonstige Verbindlichkeiten		67	76
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	4	5'246	5'689
Materialaufwand	5	-28'383	-28'229
Zinsertrag	7	2	38
Zinsaufwand	7	-1	–
Andere betriebliche Erträge		435	334
Andere betriebliche Aufwendungen		-1'621	-1'530

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).

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 werden basierend auf Service-Agreements jährliche Pauschalbeträge vergütet.

Des Weiteren erfolgen wesentliche Teile der Entwicklung und des Marketings neuer Produkte und Dienstleistungen bei der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland. Hierfür werden der IVF HARTMANN GRUPPE im Rahmen von Service-Agreements jährliche Pauschalbeträge in Rechnung gestellt.

Das an die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, gewährte Darlehen wurde im 2016 vollständig zurückbezahlt.

20. Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie beträgt CHF 6.85 (Vorjahr: CHF 6.70). 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 2016)

Der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG hat die vorliegende Konzernrechnung am 22. Februar 2017 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung der Aktionäre vom 25. April 2017.

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung 2016



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen am Rheinfall

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der IVF HARTMANN Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2016, der Konzernerfolgsrechnung, dem Konzerneigenkapitalnachweis und der Konzerngeldflussrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Konzernanhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die beigelegte Konzernrechnung (Seiten 53–67) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2016 sowie 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 von dem 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 Überblick

- Wesentlichkeit: TCHF 920
- Wir haben bei zwei Konzerngesellschaften Prüfungen («full scope audit») durchgeführt.
- Unsere Prüfungen decken 98 % der Umsatzerlöse, 99 % des Ergebnis vor Steuern und 95 % der Vermögenswerte des Konzerns ab.

- Zusätzlich wurden eigens definierte Prüfungshandlungen bei weiteren drei Konzerngesellschaften durchgeführt, die die übrigen 2 % der Umsatzerlöse des Konzerns abdecken. Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

- Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER

Umfang der Prüfung

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen der Konzernrechnung. 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 Geschäftsführung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

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.

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	TCHF 920
Herleitung	5 % vom Gewinn vor Steuern
Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir das Ergebnis vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt das Ergebnis vor Steuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

Wir haben mit dem Verwaltungsrat vereinbart, diese im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellung über TCHF 92 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen würden.

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.

Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER

Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Im Geschäftsjahr 2016 erwirtschaftete die IVF HARTMANN GRUPPE Umsatzerlöse von insgesamt TCHF 134'693, vgl. Anmerkung 4 im Anhang der Konzernrechnung.

Innerhalb der IVF HARTMANN GRUPPE ist der Umsatz eine wichtige Führungsgrösse zur Erreichung der Zielsetzungen im Unternehmen.

Wir erachten die Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt, da ab 1. Januar 2016 die erstmalige Anwendung der neuen Richtlinien zur Umsatzerfassung gemäss Swiss GAAP FER Rahmenkonzept Ziff. 12, Swiss GAAP FER 3, Ziff. 17 bis 19 sowie Swiss GAAP FER 6, Ziff. 8 erfolgt.

Es besteht das Risiko, dass die entsprechenden Vorschriften nicht korrekt und vollumfänglich umgesetzt werden. Aus diesem Grund führten wir eine vertiefte Prüfung in diesem Gebiet durch.

Unser Prüfungsvorgehen

Wir haben die Systematik der Umsatzerfassung eingesehen sowie eine Beurteilung der Vorgehensweise vorgenommen. Im Folgenden erläutern wir unsere Prüfung:

- Wir haben eine kritische Durchsicht der internen Analyse des Managements bezüglich Umsetzung der neuen Vorgaben zur Umsatzerfassung gemäss Swiss GAAP FER vorgenommen.
- Weiter beurteilten wir die korrekte Anwendung der Grundsätze zur Ertragsrealisierung, indem wir mittels Einsichtnahme in Verträge die verschiedenen Quellen des Konzernumsatzes überprüften.
- Für die Überprüfung der korrekten Periodenabgrenzung der Umsätze haben wir eine Stichprobe von Transaktionen getestet. Dabei prüften wir, ob die Liefertermine gemäss Lieferelementen mit dem Zeitpunkt der Umsatzerfassung übereinstimmten. Ebenfalls beinhaltet ist die Prüfung der korrekten Abgrenzung der Umsatzboni an Kunden.
- Unsere Arbeit umfasste auch das Einholen von Umsatzbestätigungen für einzelne unterjährige Transaktionen sowie deren Abstimmung mit den entsprechenden Bestellungs- und Rechnungsdokumenten.

Aufgrund dieser Prüfungshandlungen haben wir eine ausreichende Grundlage für die Beurteilung der korrekten Anwendung der neuen Swiss GAAP FER Normen erhalten. Wir erachten die Anwendung als korrekt.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrats 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 Verwaltungsrats ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Christian Kessler

Revisionsexperte
Leitender Revisor

Diego J. Alvarez

Revisionsexperte

Winterthur, 22. Februar 2017

Erfolgsrechnungen der IVF HARTMANN Holding AG

in CHF	Ziffer im Anhang	2016	%	2015	%
Ertrag aus Beteiligungen	2.3	5'600'000	73.6	5'500'000	70.5
Ertrag aus Dienstleistungen und sonstiger Ertrag		1'982'450	26.1	2'272'958	29.1
Finanzertrag		21'157	0.3	32'572	0.4
Total Ertrag		7'603'607	100.0	7'805'530	100.0
Verwaltungsaufwand		-1'891'155	-24.9	-2'171'163	-27.8
Direkte Steuern		-30'436	-0.4	-32'352	-0.4
Total Aufwand		-1'921'591	-25.3	-2'203'515	-28.2
Jahresgewinn		5'682'016	74.7	5'602'015	71.8

Bilanzen

der IVF HARTMANN Holding AG

in CHF	Ziffer im Anhang	31.12.2016	%	31.12.2015	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		10'473'737	30.5	6'338'903	17.6
Übrige kurzfristige Forderungen					
gegenüber Dritten		–	–	1'830'114	5.1
gegenüber Beteiligten und Organen		–	–	4'004'000	11.1
gegenüber Beteiligungen		26'136	0.1	–	–
Aktive Rechnungsabgrenzungen		1'274	0.0	–	–
Total Umlaufvermögen		10'501'147	30.6	12'173'017	33.8
Finanzanlagen		259'080	0.8	259'080	0.7
Beteiligungen	2.1	23'550'420	68.6	23'550'420	65.5
Total Anlagevermögen		23'809'500	69.4	23'809'500	66.2
Total Aktiven		34'310'647	100.0	35'982'517	100.0
Passiven					
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		12'478	0.0	26'254	0.1
gegenüber Beteiligungen		–	–	1'820'000	5.1
Passive Rechnungsabgrenzungen		414'953	1.2	415'063	1.1
Total Fremdkapital		427'431	1.2	2'261'317	6.3
Aktienkapital	2.2	4'200'000	12.2	4'200'000	11.7
Gesetzliche Gewinnreserve		7'600'000	22.2	7'600'000	21.1
Freiwillige Gewinnreserve					
Beschlussmässige Reserve		16'090'000	46.9	16'090'000	44.7
Gewinnvortrag		311'200	0.9	229'185	0.6
Jahresgewinn		5'682'016	16.6	5'602'015	15.6
Total Eigenkapital		33'883'216	98.8	33'721'200	93.7
Total Passiven		34'310'647	100.0	35'982'517	100.0

Anhang

zur Jahresrechnung 2016

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, die 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 Finanzanlagen

Die Wertschriften des Anlagevermögens werden zu Anschaffungskosten oder zum tieferen Marktpreis zum Bilanzstichtag bewertet.

1.4 Beteiligungen

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

1.5 Verzicht auf Geldflussrechnung, Lagebericht und zusätzlich 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	Beteiligungsquote in %	
		2016	2015
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100	100

2.2 Aktienkapital

Am 31. Dezember 2016 und 2015 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 5.6 Mio. (Vorjahr: CHF 5.5 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 2% aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2016 entsprachen 2% 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	
	2016	2015	2016	2015
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	176'888	183'704	2.0	2.0

3.2 Beteiligungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Per 31. Dezember 2016 hielten die folgenden Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen die folgenden Beteiligungen:

Anzahl Aktien	2016	2015
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	5'260	5'260
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	400	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	110	110
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler	10	10
Michel Kuehn	10	10
Beteiligungen des Verwaltungsrats	5'800	5'800
Andreas Gisler, CEO/CFO (bis 31.12.2015)	–	2'692
Dr. Claus Martini, CEO (ab 1.1.2016)	100	–
Jürgen Sigg, Director Sales & Marketing	20	20
Roger Corpataux, Director Operations and R&D (bis 31.07.2016)	–	445
Beteiligungen der Geschäftsleitung	120	3'157

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 Verwaltungs- rats	Beschluss der General- versammlung
in CHF	2016	2015
Gewinnvortrag	311'200	229'185
Jahresgewinn	5'682'016	5'602'015
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	5'993'216	5'831'200
Ausschüttung einer Dividende	–5'760'000	–5'520'000
Vortrag auf neue Rechnung	233'216	311'200

Bei Gutheissung des Antrags für das Geschäftsjahr 2016 beträgt die entsprechende Dividende:

	2016	2015
in CHF		
Brutto pro Namenaktie	2.40	2.30
–35% Verrechnungssteuer	–0.84	–0.81
Nettoauszahlung pro Namenaktie	1.56	1.49

Im Falle der Annahme dieses Gewinnverwendungsantrags erfolgt die Auszahlung der Dividende am Dienstag, 2. Mai 2017.

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2016



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen am Rheinfall

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2016 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die beigelegte Jahresrechnung (Seiten 71–75) zum 31. Dezember 2016 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

- Wesentlichkeit: TCHF 280
- 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.

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.

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.

Gesamtwesentlichkeit	TCHF 280
Herleitung	1 % der Total Aktiven
Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählen wir die Total Aktiven, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, welche für eine Holding, deren primären Zweck im Halten von Beteiligungen liegt, am aussagekräftigsten ist.

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

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrats 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 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 Verwaltungsrats 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

Christian Kessler

Diego J. Alvarez




Revisionsexperte
Leitender Revisor

Revisionsexperte

Winterthur, 22. Februar 2017

Herausgeber

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung

Dr. Claus Martini

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtkonzept / Design / Realisation

Linkgroup AG, Zürich

www.linkgroup.ch

Inhaltskonzept / Redaktion

Walter Steiner

Steiner Kommunikationsberatung

Uitikon / Zürich

www.steinercom.ch

Fotografie

Severin Jakob

www.severinjakob.com

Tobias Siebrecht

www.tobias-siebrecht.ch



Tochtergesellschaften

IVF HARTMANN AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
T +41 52 674 31 11
F +41 52 672 74 41

Kistler AG

Verbandwattfabrik
CH-8737 Gommiswald
T +41 55 285 30 30
F +41 55 285 30 39

AIR Health Solution AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
T +41 52 674 31 11
F +41 52 672 74 41

FUNNY Hygiene AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
T +41 52 674 31 11
F +41 52 672 74 41



Going further
for health

+41 52 674 31 11

+41 52 672 74 41

info@ivf.hartmann.info

ivf.hartmann.info

IVF HARTMANN Holding AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28

Postfach 634

CH-8212 Neuhausen