

Geschäftsbericht 2019

IVF HARTMANN GRUPPE

Kurzporträt

Die IVF HARTMANN GRUPPE, Neuhausen am Rheinfall, ist ein führendes Schweizer Unternehmen in der Versorgung mit medizinischen Verbrauchsgütern und ein verlässlicher Partner für innovative Dienstleistungskonzepte. Die Gruppe mit 360 Mitarbeitenden verfügt über herausragende Kompetenzen insbesondere im Wundmanagement, im Inkontinenzmanagement, in der Abdeckung des OP-Bedarfs, im Desinfektionsmanagement und in der Ersten Hilfe. Produktsegmente wie Watte und Wärmepflaster runden das Angebot ab. Zum Kundenkreis der IVF HARTMANN GRUPPE gehören Spitäler und Kliniken, Alters- und Pflegeheime, Ärzte, die ambulante Medizin und Pflege (einschliesslich Spitex), Apotheken und Drogerien, der Lebensmitteleinzelhandel und industrielle Abnehmer.

An der Gesellschaft ist die HARTMANN GRUPPE, mit Hauptsitz in Heidenheim (DE), mehrheitlich beteiligt. Die Gesellschaft ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. 33.7 % der Aktien werden von rund 2'000 Publikumsaktionären gehalten.

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

Kennzahlen 2019

138.0

Umsatzerlöse von CHF 138.0 Mio.
Zunahme um +3.5 % ggü. Vorjahr

10.4

Investitionen von CHF 10.4 Mio.
Zunahme um +8.7 % ggü. Vorjahr

12.2

Konzerngewinn von CHF 12.2 Mio.
Abnahme um –13.5 % ggü. Vorjahr

127.4

Eigenkapital von CHF 127.4 Mio.
Zunahme um +5.1 % ggü. Vorjahr

2.50

Vorgeschlagene Dividende von CHF 2.50
pro Aktie, unverändert zum Vorjahr

360

360 Mitarbeitende
Zunahme um +2.3 % ggü. Vorjahr

Geschäftsentwicklung 2014 bis 2019

Umsatzerlöse in TCHF

2019	137'998
2018	133'384
2017	132'987
2016	134'693
2015	132'288
2014	132'939

Konzerngewinn in TCHF

2019	12'169
2018	14'070
2017	16'010
2016	16'447
2015	16'091
2014	15'777

Eigenkapitalquote in %

2019	82.3
2018	81.3
2017	81.1
2016	78.8
2015	76.2
2014	76.2

Investitionen in TCHF

2019	10'425
2018	9'592
2017	5'256
2016	3'897
2015	4'853
2014	5'000

Auf einen Blick 2019

← Kennzahlen 2019

in TCHF	2019	2018	Veränderung
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	137'998	133'384	3.5 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	18'061	20'112	–10.2 %
in % des Umsatzes	13.1 %	15.1 %	
Betriebsergebnis (EBIT)	14'366	16'590	–13.4 %
in % des Umsatzes	10.4 %	12.4 %	
Konzerngewinn	12'169	14'070	–13.5 %
in % des Umsatzes	8.8 %	10.5 %	
Bilanz			
Bilanzsumme	154'796	149'147	3.8 %
Umlaufvermögen	109'880	111'992	–1.9 %
in % der Bilanzsumme	71.0 %	75.1 %	
Anlagevermögen	44'916	37'155	20.9 %
in % der Bilanzsumme	29.0 %	24.9 %	
Fremdkapital	27'422	27'942	–1.9 %
in % der Bilanzsumme	17.7 %	18.7 %	
Eigenkapital	127'374	121'205	5.1 %
in % der Bilanzsumme	82.3 %	81.3 %	
Investitionen	10'425	9'592	8.7 %
in % des EBITDA	57.7 %	47.7 %	
Mitarbeitende			
Anzahl Mitarbeitende	360	352	2.3 %
Anzahl Leistungseinheiten (FTE)	332.4	323.8	2.7 %
Kapitalmarkt			
Dividende je Aktie in CHF	2.50	2.50	0.0 %
Steuerkurs 31.12.	156.00	160.00	–2.5 %
Börsenkapitalisierung in TCHF	374'400	384'000	–2.5 %

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

Berichtsteil 2019

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

Corporate Governance 2019

- 27** Bericht zur Corporate Governance
- 39** Vergütungsbericht

Finanzbericht 2019

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

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren

Im Geschäftsjahr 2019 schlug sich die Umsetzung der Strategie 2020 bereits positiv erkennbar in den Umsatzzahlen nieder. Die IVF HARTMANN GRUPPE erwirtschaftete 2019 beinahe 25 % ihres Gesamtumsatzes mit neuen, digitalen Aktivitäten. Gegenüber 2018 erhöhte sich der Umsatz um 3.5 % auf CHF 138.0 Mio. (Vorjahr: CHF 133.4 Mio.). Das erfreuliche Wachstum in einem zusehends härter umkämpften Wettbewerbsumfeld führte zu einem weiteren Anstieg des bereits hohen Marktanteils.

Der Umbruch im Gesundheitswesen hat sich beschleunigt fortgesetzt. Das Thema Gesundheit ist öffentlich so präsent wie schon lange nicht mehr. Der wachsende Kostendruck, eine zunehmende Globalisierung und verschärfte regulatorische Anforderungen verändern die Rahmenbedingungen für die ganze Branche. Die IVF HARTMANN GRUPPE agiert in diesem wettbewerbsintensiven Markt immer stärker als Lieferant von Dienstleistungen, der die Effektivität der Produkte sowie die Reduzierung der Prozesskosten bei den Kunden in den Fokus stellt.

Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) sank um 13.4 % auf CHF 14.4 Mio. Der Konzerngewinn reduzierte sich um 13.5 % auf CHF 12.2 Mio. Die Abnahme des EBIT resultierte aus den geplanten Zusatzausgaben zur Umsetzung der Strategie 2020. Des Weiteren wurde die Entwicklung durch Wechselkurseinflüsse, Preisdruck, Budgetbeschränkungen bei den Kunden sowie höhere Beschaffungskosten, welche zu einem grossen Teil nicht an die Kunden weitergegeben werden konnten, sowie weitere Sonderfaktoren beeinflusst. Damit liegt das EBIT des Geschäftsjahres 2019 leicht unter den Erwartungen. Wie mehrfach angekündigt, nimmt die IVF HARTMANN GRUPPE während der Umsetzungsphase der Strategie 2020 vorübergehend tiefere Ergebnisse in Kauf. Die Eigenkapitalquote konnte im Jahr 2019 auf sehr hohem Niveau liegend nochmals gesteigert werden und liegt bei 82.3 %. Die Zahl der Mitarbeitenden stieg leicht um 8 Personen auf 360 Mitarbeitende an.

Die insgesamt guten Jahresergebnisse und die Zuversicht im Ausblick veranlassen den Verwaltungsrat, der Generalversammlung 2020 eine Dividende von CHF 2.50 (Vorjahr: CHF 2.50) je Namenaktie vorzuschlagen.

Strategie

Die IVF HARTMANN GRUPPE nähert sich dem Abschluss der vor drei Jahren eingeleiteten Strategie 2020 und präsentiert sich heute in allen Absatzkanälen als hochkompetenter, technologisch führender Partner der Kunden für digitale Lösungen. Die Beschaffungs- und Logistikplattform HARTMANN easy ist heute klarer Marktführer im Bereich Alters- und Pflegeheime. Abgeleitet von diesem rundum überzeugenden digitalen Lösungspaket wurden im Berichtsjahr mit Erfolg weitere digitale Plattformen im Spitalbereich und im Homecare-Markt aufgesetzt. Zusätzliche innovative Serviceleistungen im digitalen Bereich befinden sich in der Entwicklungs- und Evaluationsphase.

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat sich den gesellschaftlichen und finanziellen Herausforderungen des Gesundheitsmarkts gestellt und Lösungen erarbeitet, welche die neuen Bedürfnisse abdecken und dem Unternehmen ein weiteres nachhaltiges und profitables Wachstum ermöglichen.

Auch die Modernisierung der Produktions- und Logistikstruktur der IVF HARTMANN GRUPPE verläuft nach Plan. Die Modernisierung der Produktion in Neuhausen ist zu etwa 70 % abgeschlossen, und die Herstellung von Watterprodukten ist inzwischen in einem grundlegend modernisierten Werk der Kistler AG in Gommiswald konzentriert. Damit wird die Effizienz der Produktion signifikant gesteigert. Und schliesslich steht auch die Konzentration der ursprünglich vier Logistikstandorte an einem Standort vor dem Abschluss. Das hochmoderne Logistikzentrum in Neuhausen wird voraussichtlich Ende 2020 in Betrieb genommen, womit die Logistikkonsolidierung Anfang 2021 abgeschlossen wird. Auch hier wird nochmals eine weitere Effizienzsteigerung angestrebt.

Ausblick

Die Absatzmärkte, in denen die IVF HARTMANN GRUPPE tätig ist, wachsen hauptsächlich demografiebedingt und sind auf konjunkturelle Schwankungen wenig anfällig. Allerdings wird der Kostendruck im Gesundheitswesen und insbesondere auch der in der Betreuung, Pflege und Versorgung älterer Menschen anhalten. Die Budgets vieler unserer Kunden werden zunehmend beschränkt.



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

Gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb durch internationale Anbieter, die von der Schwäche ihrer Heimwährungen gegenüber dem Schweizer Franken begünstigt werden. Auch die steigenden regulatorischen Anforderungen verursachen bei den Akteuren des Gesundheitswesens einen wachsenden Aufwand.

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist auf diese Herausforderungen vorbereitet. Wir sind sehr gut aufgestellt, um unsere starke Marktstellung im sich wandelnden Gesundheitssektor weiter auszubauen, Marktanteile zu gewinnen und dank Effizienzsteigerungen unsere Ertragskraft zu stärken. Die mit der Strategie 2020 eingeschlagene Richtung werden wir in den kommenden Jahren konsequent und zielstrebig weiter verfolgen. Das Kreieren weiterer neuer, zum grossen Teil digitaler Geschäftsmodelle, gepaart mit neuen, innovativen Produkten, wird insbesondere für die Felder Infektionsprävention, Wundversorgung sowie Inkontinenzversorgung weiter forciert. Auch die weitere Verbesserung der internen Effizienz und Kostenstrukturen bleibt im Fokus. Die IVF HARTMANN GRUPPE befindet sich in der letzten Phase der vor drei Jahren eingeleiteten Strategie 2020 und nähert sich demnach auch dem Abschluss der damit einhergehenden strategiebedingten Investitionen. Die ersten positiven operativen Effekte aus der Strategie 2020 werden voraussichtlich bereits im Jahre 2020 ihren Teil zur Ergebnisverbesserung beitragen, insbesondere durch stärkeres Wachstum und eine strukturelle Verbesserung der Ertragskraft. Die IVF HARTMANN GRUPPE geht davon aus,

dass diese strategiebedingten positiven operativen Effekte sich in den Folgejahren fortsetzen.

Seit Januar 2020 gilt für die gesamte HARTMANN GRUPPE ein neues konzerneinheitliches Verrechnungspreis-Modell, von dem auch die IVF HARTMANN GRUPPE betroffen ist. Durch dieses neue Verrechnungspreis-Modell sollen die Steuer-Compliance und die OECD-Konformität bezüglich der internationalen Verrechnungspreise innerhalb der HARTMANN GRUPPE sichergestellt werden. Um zusätzliche Rechtssicherheit zu erlangen, wird die Möglichkeit in Betracht gezogen, in ein Vorab-Verständigungsverfahren mit den deutschen und Schweizer Steuerbehörden einzutreten. Durch das neu eingeführte Verrechnungspreis-Modell erwartet die IVF HARTMANN GRUPPE zukünftig höhere Einnahmen für die von ihr an die anderen Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE gelieferten Waren und Dienstleistungen; umgekehrt muss aber auch die IVF HARTMANN GRUPPE höhere Beschaffungskosten für Produkte und Dienstleistungen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE bezahlen. Durch das im Vergleich zu den Einnahmen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE deutlich höhere Volumen der Beschaffung für Produkte und Dienstleistungen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE wird dies zukünftig zu einer Nettobelastung führen.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird daher unter Einbezug der oben genannten Effekte von einem Ergebnis im Bereich des Vorjahres ausgegangen. Es wird angestrebt, die Dividende aufgrund der soliden Liquiditäts- und Ertragslage der IVF HARTMANN GRUPPE sowie der guten strategischen Positionierung auf konstantem Niveau zu halten.

Dank

Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, danken wir für die Treue zu unserem Unternehmen. Wir sind davon überzeugt, dass wir die strategischen Weichen richtig gestellt haben. Ziel ist es, die Profitabilität der IVF HARTMANN GRUPPE auf dem im Branchenvergleich sehr hohen Niveau zu halten und das mittelfristige organische Wachstum weiter zu stärken. Wir würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin begleiten. Zu grossem Dank sind wir ebenso unseren Kunden und Geschäftspartnern sowie unseren Mitarbeitenden auf allen Stufen und in allen Funktionen verpflichtet. Es ist der persönliche Einsatz jedes Einzelnen, der die IVF HARTMANN GRUPPE so erfolgreich gemacht hat und weiter voranbringen wird.

A handwritten signature in blue ink, reading "R. Riguzzi".

Dr. Rinaldo Riguzzi
Präsident des Verwaltungsrats

A handwritten signature in blue ink, reading "C. Martini".

Dr. Claus Martini
CEO

Interview mit der Geschäftsleitung

Herr Martini, wie ist die Transformation im Rahmen der Strategie 2020 vorangekommen?

Martini: Wir haben im Berichtsjahr wichtige Meilensteine erreicht und sind auf Kurs. Die ersten positiven Auswirkungen unserer neuen Strategie sind in unseren Umsatzzahlen bereits deutlich sichtbar.

Was wurde aus Sicht des Chief Operations Officer (COO) erreicht?

Deny: Für die technische Transformation war 2019 ein sehr ereignisreiches und erfolgreiches Jahr. Nach der Schliessung unseres Produktionsstandorts im Kanton Glarus im Vorjahr haben wir am Standort Neuhausen in die Automatisierung und Modernisierung unseres Anlagenparks investiert und die Produktionskapazitäten der modernen Wundversorgung inzwischen fast verdreifacht. Darüber hinaus ist die Watteproduktion seit 2019 mit effizienteren und zum Teil neueren Maschinen in Gommiswald konzentriert. Beide Kompetenzzentren sind damit auf eine effiziente, aber auch ökologische Produktion ausgerichtet.

Warum leistet sich die IVF HARTMANN GRUPPE den Bau eines neuen Logistikzentrums? Es gibt doch genügend Logistikanbieter am Markt.

Martini: Lieferfähigkeit und schnelles Reaktionsvermögen sind in unserer Branche ein Wettbewerbsfaktor. Diese Kernkompetenz wollen wir nicht Dritten überlassen, sondern durch den Bau des Logistikzentrums weiter für uns stärken. Die Fähigkeit, unseren Kunden in allen Geschäftsfeldern sichere, agile und effiziente Logistikprozesse anzubieten, ist insbesondere für unsere neuen digitalen Geschäftsmodelle zentral. Das neue Logistikzentrum wurde speziell auf die Ansprüche unserer Kunden ausgelegt.

Deny: Das Logistics Center Switzerland wird die Effizienz der Logistikprozesse und die Servicequalität für unsere Kunden nochmals deutlich steigern. Es stellt die Infrastruktur bereit, um die Vorteile digitaler Beschaffungsplattformen wie HARTMANN easy auch wirklich auszuschöpfen.

Beispielsweise können künftig auch kleinteilige Lieferungen von HARTMANN-Produkten, aber auch von Fremdprodukten schneller, präziser und kostengünstiger abgewickelt werden. So bekommt der Kunde «auf Knopfdruck alles aus einer Hand» und spart auf diese Weise Zeit und Geld.

Lohnen sich diese Investitionen?

Leu: Davon sind wir überzeugt. Wir sind in der guten Lage, dass nicht jeder investierte Franken kurzfristig einen Gewinn abwerfen muss. Vielmehr verfolgen wir einen mittel- bis längerfristigen Ansatz, wie er in der Strategie 2020 formuliert wurde. Selbstverständlich wird der Return on Investment für jedes einzelne Projekt erfasst und ausgewertet.

Was haben diese Überprüfungen bislang ergeben?

Leu: Sie fallen durchaus erfreulich aus. Die getätigten Investitionen haben unsere operative Leistungs- und Wettbewerbskraft gestärkt und die IVF HARTMANN GRUPPE so aufgestellt, dass sie die richtigen Lösungen für die kommenden Herausforderungen bereithält.

Können Sie dazu einige Beispiele aus der Praxis geben?

Martini: Gerne. Denken Sie an Spitäler, Pflegeheime und Spitex-Organisationen, die alle unter einem hohen Kosten- und Zeitdruck stehen. Diesen Druck können wir merklich reduzieren, indem wir innovative Produkte und Dienstleistungen anbieten, welche die Pflege und die Versorgung der Patienten oder Bewohner einfacher, bequemer, effizienter und sicherer machen. Auf der Kostenseite bringt die Beschaffungs- und Logistikplattform HARTMANN easy den B2B-Kunden eine markante Entlastung. Und der personelle Aufwand für solche Aufgaben verringert sich deutlich. Das Pflegepersonal kann die gewonnene Zeit gezielt für die Betreuung der Menschen einsetzen. Durch digitale Zusatzleistungen verhelfen wir unseren Kunden damit zu Kosteneinsparungen, die den Preis für die von uns gelieferten medizinischen Konsumgüter bei weitem übersteigen.



Dr. Claus Martini, CEO

«Durch digitale Zusatzleistungen verhelfen wir unseren Kunden zu Kosteneinsparungen, die den Preis für die von uns gelieferten medizinischen Konsumgüter bei weitem übersteigen.»

Dr. Claus Martini, CEO

Haben Sie auch Innovationen vorangetrieben, die sich direkt an Endkonsumenten richten?

Deny: Ja. Wir adressieren diese Kundschaft mit zahlreichen neuen Produkten sowohl traditionell über den Apothekenmarkt als auch mehr und mehr über Online-Kanäle. Mit betriebsapotheke.ch haben wir es beispielsweise geschafft, zum Schweizer Marktführer für Erste-Hilfe-Produkte zu werden. B2C und Private Pay bieten Opportunities, bei denen wir ganz vorne dabei sein wollen. Dabei kommt uns der hohe Bekanntheitsgrad vieler unserer Marken entgegen. Denken Sie nur an DermaPlast®, MoliCare®, Sterillium®, Veroval® oder an das IVP. Das Kürzel IVP ist jedem Schweizer Soldaten ein Begriff. Es steht für «Individuelles Verbandpäckchen» und wird heute in einer weiterentwickelten Variante als ziviler Druckverband an Blaulichtorganisationen, Zivilschutzorganisationen und Ersthelfer verkauft. Insgesamt sehen wir mehr und mehr ein Verschmelzen der Vertriebskanäle. Wir wollen in einem Omni-Channel-Ansatz all diese Kanäle bedienen.

Ist die klassische Kunden-Lieferanten-Beziehung ein Auslaufmodell?

Deny: So weit würde ich nicht gehen. Der Kunde kann nach wie vor auf alle möglichen Arten bei uns bestellen. Aber wir versuchen, den Kunden neue, effizientere Modelle anzubieten. Das aus der Industrie bekannte Vendor Managed Inventory (VMI) als Beispiel hält inzwischen Einzug ins Gesundheitswesen und hilft, die Lieferkette zu rationalisieren. Als Lieferant managen WIR das Lager unserer Kunden. Das Wichtigste hierbei ist die Steuerung der Bestell- und Lieferprozesse durch Algorithmen. Durch die Erfassung der Bestandsveränderungen beim Kunden und die Prognose der Nachfrage werden Nachschubbestellungen ausgelöst. Der Kunde merkt von all dem nichts und kann sich voll auf seine medizinisch-pflegerischen Aufgaben fokussieren. Die klassische Kunden-Lieferanten-Beziehung wird zu einer echten Partnerschaft, in der beide Seiten komplexe Aufgaben erfüllen müssen.

«Die getätigten Investitionen haben unsere operative Leistungs- und Wettbewerbskraft gestärkt.»

Dr. Hannes Leu, CFO



Dr. Hannes Leu, CFO

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, um ein VMI zu betreiben?

Deny: Auf Kundenseite braucht es Vertrauen, dass der Lieferant – also wir – die Versorgung besser realisiert als er selbst. Auf unserer Seite braucht es kompetente, kleine, agile Teams, die sehr nah am Markt agieren und die Versorgungsmodelle stetig verbessern. Wir wollen hier wie ein Start-up-Unternehmen funktionieren. Es braucht aber insbesondere die mentale Bereitschaft, herkömmliche Geschäftsmodelle grundsätzlich infrage zu stellen. So wäre es noch vor wenigen Jahren beispielsweise undenkbar gewesen, dass wir auch Produkte eines Mitbewerbers vertreiben. Heute sind wir viel pragmatischer. Wenn der Kunde solche Produkte haben will, verkaufen und liefern wir sie.

Im Jahr 2018 ergaben Messungen einer Expertengruppe, dass in der Schweiz rund 6 % aller Patienten eine Spitalinfektion erleiden. Welche Fortschritte zeichnen sich in der Eindämmung solcher Infektionen ab?

Martini: Die IVF HARTMANN GRUPPE hat in diesem Bereich eine langjährige Kompetenz, sowohl über Produkte als auch in der Optimierung der relevanten medizinischen und pflegerischen Prozesse, etwa im Spital oder Pflegeheim. Im Spital

erworbene Infektionen fordern jährlich mehr Opfer als der Strassenverkehr und können nur gemeinsam mit den Verantwortlichen in den Institutionen gesenkt werden. Wir wollen deshalb der bevorzugte Partner unserer Kunden sein und sie auf dem Weg zu deutlich tieferen Infektionsraten aktiv unterstützen. Unser damit verbundenes Leistungspaket wurde gerade nochmals ausgebaut und umfasst Produkte, etwa zur Hände- und Flächendesinfektion, aber auch zur Unterstützung medizinischer Prozesse, etwa dem Setzen eines Katheters. Darüber hinaus haben wir Tools im Sortiment, welche Infektionsprävention messbar machen und einen ganzen Katalog von Trainingstools, eine Wissensplattform und nicht zuletzt ein wissenschaftliches Team, welches sich ausschliesslich mit Infektionsprävention befasst. Wir versuchen, unsere grosse Erfahrung und die vielen Projekte, die wir in der Schweiz – und über den HARTMANN Konzern auch im Ausland – sehen, für unsere Kunden nutzbar zu machen.



Bernd Deny, COO

*«Als Lieferant managen
WIR das Lager unserer
Kunden. Der Kunde
merkt von all dem
nichts und kann sich
voll auf seine medizi-
nisch-pflegerischen
Aufgaben fokussieren.»*

Bernd Deny, COO

Wie hat sich die neue Europäische Medizinprodukteverordnung (MDR), die ab Mai 2020 voraussichtlich für einen Grossteil der IVF HARTMANN-Produkte entsprechend umzusetzen ist, auf die IVF HARTMANN GRUPPE ausgewirkt?

Martini: Wir haben uns in den letzten vier Jahren für unser gesamtes Sortiment auf die Verordnung vorbereitet, die notwendigen Veränderungen unserer Qualitätsprozesse umgesetzt und die erforderlichen Audits mit den Behörden absolviert. Wir stehen hierzu auch in engem Dialog mit unseren Kunden und Lieferanten, um deren Unsicherheit im Hinblick auf die neue Verordnung zu beseitigen. Die Versorgungssicherheit für unsere Kunden ist jeweils das höchste Gebot. Durch unser vorausschauendes Agieren sind wir eines der ersten Unternehmen in der Schweiz, welches sich als «MDR-bereit» bezeichnen kann.

Was kommt, wenn die Strategie 2020 umgesetzt ist?

Martini: Wir werden die in der Strategie 2020 formulierten Projekte und Massnahmen im laufenden Jahr wie geplant weiter umsetzen. Dann heisst es wie im Fussball: «Nach dem Spiel ist vor dem Spiel.» Die Rahmenbedingungen für unser Geschäft werden sich in den nächsten Jahren noch rascher

und einschneidender ändern als in der Vergangenheit. Also dürfen wir nicht stehenbleiben und müssen weiter konsequent an unseren drei strategischen Zielen arbeiten: Wachstum & Digitalisierung, Innovationen sowie Technische Modernisierung.

Bietet das sich verändernde Umfeld für die IVF HARTMANN GRUPPE mehr Chancen oder mehr Risiken?

Martini: Wandel kreiert immer auch ein gewisses Risiko. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass wir die strategischen Weichen in den letzten Jahren richtig gestellt haben und heute so aufgestellt sind, dass die Chancen des Wandels ganz klar überwiegen. Wir werden als fast 150-jähriges Unternehmen unsere Kundenorientierung, unsere Agilität und unsere Zielorientierung bewahren, die uns stark gemacht hat. Somit werden wir weiterhin die Chancen des Wandels in den Fokus unseres Handelns stellen. Wir werden uns weiter neu erfinden und innovieren. Und Innovation, das ist meine tiefe Überzeugung, kreiert weitere Innovation und damit neue Chancen. Diese Chancen wollen wir nutzen, um mit der IVF HARTMANN GRUPPE weiterhin zu wachsen.

Strategie 2020

Was mit mittelfristigen Strategiezielen begann, ist nun Realität. Auch im Jahr 2019 hat die IVF HARTMANN GRUPPE konsequent an der Umsetzung der Strategie 2020 gearbeitet und sich als ganzheitlicher Lösungsanbieter positioniert. Die strategischen Ziele gliedern sich in die drei folgenden Kategorien:

- Wachstum & Digitalisierung*
- Innovationen*
- Technische Modernisierung*

Ausbau der modernen Wundversorgung – Zetuvit® Plus Silicone

Die Saugkompressen Zetuvit® Plus hat im Exsudatmanagement Massstäbe gesetzt und ist in Europa eine führende Marke bei stark exsudierenden Wunden. Auch in der Schweiz zählt Zetuvit® Plus zu einer der am schnellsten wachsenden Marken in der modernen Wundversorgung. Neu steht mit Zetuvit® Plus Silicone eine nicht verklebende Saugkompressen zur Verfügung. Dank der mit Silikon beschichteten Wundkontaktschicht ermöglicht sie eine schmerzfreie Wundversorgung bei gleichzeitig starker Saugleistung und guter Drapierfähigkeit. Dies bedeutet mehr Lebensqualität für Patienten!

Integrale Logistiklösungen für unsere Kunden – easyShelf

Mit easyShelf kann das Bestands- und Lagermanagement komplett automatisiert werden. Selbstbestellende Regale, ausgestattet mit modernster Sensorik, erfassen laufend den aktuellen Bestand jedes Produkts und lösen, abhängig vom Bedarf, automatisierte Bestellungen aus. Die verschiedenen Lieferoptionen und Zusatzservices ermöglichen eine massgeschneiderte, kundenindividuelle Warenversorgung – ins Zentrallager, auf die Station oder direkt ins OP-Lager. Mit der digitalen Anbindung kann der Kunde die Warenbewirtschaftung integral an die IVF HARTMANN GRUPPE auslagern und sich im Alltag stärker auf seine Kernaufgaben konzentrieren.

WACHSTUM & DIGITALISIERUNG

Druckverband der neuesten Generation – IVP 90

Gestützt auf die langjährigen Erfahrungen mit dem Individuellen Verbandpäckchen (IVP 90) für die Schweizer Armee, entwickelte die Abteilung Forschung & Entwicklung der IVF HARTMANN GRUPPE einen vollständig neuen sterilen Druckverband. Er hat eine saugfähige Wundauflage und enthält einen Druckapplikator, um Blutungen schnell und einfach zu stoppen. Dank seiner praktischen und kompakten Verpackung ist der Druckverband der neuesten Generation jederzeit griffbereit. Sein Einsatzgebiet erstreckt sich von Rettungsdiensten und Notfallorganisationen über Industriebetriebe bis zum persönlichen Gebrauch. Das neue IVP eignet sich optimal, um in Notfallsituationen Erste Hilfe zu leisten.

Schnelle Hilfe bei Sportverletzungen DermaPlast® Active Bandagen und Orthesen

Die auf sportaffine Menschen fokussierte DermaPlast® Active-Linie erfreut sich steigender Beliebtheit und zählt zu den Wachstumstreibern der IVF HARTMANN GRUPPE. Ab Frühjahr 2020 gehören auch Bandagen und Orthesen zum Sortiment. Die Erweiterung stärkt das Nutzenversprechen der DermaPlast® Active-Linie, schnelle Hilfe bei Sportverletzungen zu erbringen. Die neuen Bandagen und Orthesen von DermaPlast® Active wurden für spezifische Anwendungen und individuelle Bedürfnisse entwickelt. Sie geben Support, schützen oder entlasten und zeichnen sich aus durch eine einfache Handhabung, hohen Tragekomfort sowie eine optimale Passform.

INNOVATIONEN

TECHNISCHE MODERNISIERUNG

Ausbau und Modernisierung der Logistik

Die bisher auf vier Standorte verteilte Logistik wird in Neuhausen konzentriert. Zu diesem Zweck baut die IVF HARTMANN GRUPPE derzeit das Logistics Center Switzerland 2020 (LCS) mit einem Hochregallager und einem automatisierten Hochleistungs-Tablar-Lager für Kleinteile. Mit dem Neubau werden die Modernisierung und Digitalisierung der Logistik weiter vorangetrieben. Das LCS soll voraussichtlich Ende 2020 bei im Vergleich zu heute signifikant tieferen Kosten den Betrieb aufnehmen.

Neuausrichtung der Produktionsstandorte

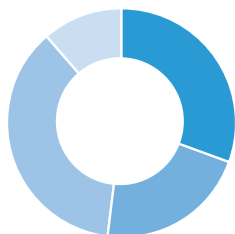
Mit dem Neubau bei der Kistler AG und der Investition in neue Anlagen baute die IVF HARTMANN GRUPPE den Produktionsstandort

Gommiswald zum modernen Watekompetenzzentrum aus. Die Verlagerung der Produktion, die bis anhin in Neuhausen stattfand, wurde 2019 abgeschlossen.

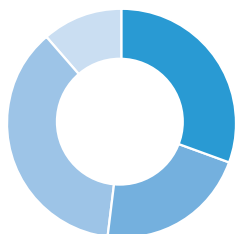
Modernisierung der Fertigung für moderne Wundauflagen

Die Produktion innovativer Wundauflagen in Neuhausen wird bis Ende November 2020 grundlegend neu konzipiert. Dies geschieht durch eine umfassende Automatisierung mit dem Einsatz neuester Technologien wie Robotik, hochpräzise Dosiertechnik und kontinuierlichen In-Prozess-Kontrollen für maximale Qualität und Effizienz. Die Investitionen erweitern die Produktionskapazität und ermöglichen eine nachhaltige Kostenreduzierung im Herstellprozess.

Lagebericht



2019	in TCHF
Umsatzerlöse total*	137'998
■ Wundmanagement	43'339
■ Inkontinenzmanagement	28'700
■ Infektionsmanagement	51'770
■ Weitere Konzernaktivitäten	14'189
* Konsolidierte Erfolgsrechnung	



2018	in TCHF
Umsatzerlöse total*	133'384
■ Wundmanagement	40'822
■ Inkontinenzmanagement	28'677
■ Infektionsmanagement	48'951
■ Weitere Konzernaktivitäten	14'934
* Konsolidierte Erfolgsrechnung	

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat ihre strategische Neuausrichtung in 2019 trotz einem anhaltend schwierigen Marktumfeld konsequent fortgesetzt. Die Umsatzerlöse wuchsen im Berichtsjahr um 3.5 % auf CHF 138.0 Mio. an. Das EBIT sank um 13.4 % und lag mit CHF 14.4 Mio. leicht unter den Erwartungen. Der Konzerngewinn beläuft sich auf CHF 12.2 Mio. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung eine gegenüber dem Vorjahr gleichbleibende Dividende von CHF 2.50 je Aktie vorschlagen.

Die IVF HARTMANN GRUPPE erhöhte die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2019 von CHF 133.4 Mio. auf CHF 138.0 Mio. Das im Vergleich zum Vorjahr wiederum gesteigerte Wachstum in Höhe von 3.5 % ermöglichte es der IVF HARTMANN GRUPPE, ihre bereits auf hohem Niveau befindlichen Marktanteile weiter auszubauen. Nahezu alle Vertriebskanäle steuerten gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum über dem Markt bei. Ein deutliches Umsatzplus wurde im Berichtsjahr über Grossaufträge im Segment Wundmanagement erzielt. Nebst den bestehenden Kunden konnte insbesondere im institutionellen Bereich eine Vielzahl von Neukunden akquiriert werden. Basierend auf der neuen strategischen Ausrichtung und den in diesem Zusammenhang entwickelten neuen Bestellplattformen ist es der

IVF HARTMANN GRUPPE in 2019 wiederum gelungen, den digitalen Umsatzanteil weiter zu steigern.

Die Rahmenbedingungen zeigten sich im Berichtsjahr sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Abnehmerseite abermals schwierig. In wesentlichen Einkaufsbereichen anhaltend hohe Rohstoffpreise, eine ungünstige Wechselkurslage sowie ein verschärfter Preisdruck wirkten sich nachteilig auf die Ertragslage aus. Im Weiteren stellten Budgetbeschränkungen bei den Kunden sowie Revisionen der Rückerstattungssysteme insbesondere in der Westschweiz die IVF HARTMANN GRUPPE vor Herausforderungen. Zusätzlich haben die geplanten strategischen Ausgaben für die weitere Umsetzung der Strategie 2020 und diverse Sondereffekte (unter anderem im Personalbereich und in der IT) das Jahresresultat belastet. Dementsprechend reduzierte sich das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 13.4 % auf CHF 14.4 Mio. Der Konzerngewinn lag mit CHF 12.2 Mio. aufgrund der Strategieinvestitionen erwartungsgemäss tiefer als im Vorjahr. Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte sich damit in einem herausfordernden und kompetitiven Marktumfeld sehr gut behaupten und hat ihre bereits hohen Marktanteile nochmals gesteigert und die Zukunftsfähigkeit der Gruppe durch die strategischen Investitionen gestärkt. Der vorübergehende Gewinnrückgang ist ausdrücklich geplant.

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 21. April 2020 die Ausschüttung einer konstanten Dividende von CHF 2.50 je Aktie vor (Vorjahr: CHF 2.50 pro Aktie).

Entwicklung der Segmente

Die einzelnen Segmente entwickelten sich umsatz- und ertragsmässig unterschiedlich.

Das Segment Wundmanagement verzeichnete im Jahresvergleich das stärkste Umsatzerlöswachstum von rund +6.2 % auf CHF 43.3 Mio. (Vorjahr: 40.8 Mio.). Der Segmentanteil am Gesamtumsatz erreichte 31.4 % (Vorjahr: 30.6 %). Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) in diesem Segment hat sich von CHF 5.5 Mio. auf CHF 7.2 Mio. erhöht. Die Ausführung von drei Grossaufträgen sowie Produktivitätsgewinne resultierend aus umfassenden Automatisierungen und der Modernisierung des Anlagenparks trugen zu diesem markanten Umsatz- und EBIT-Wachstum bei. Das Segment Wundmanagement steuerte im Berichtsjahr beachtliche 50.1 % (Vorjahr: 33.2 %) und damit den grössten Anteil zum EBIT auf Konzernstufe bei.

Die Umsatzerlöse im Segment Inkontinenzmanagement bewegten sich mit CHF 28.7 Mio. auf Vorjahresniveau. Trotz der Zunahme des Absatzvolumens reduzierte sich der Anteil am Gesamtumsatz leicht von 21.5 % auf 20.8 %. Hauptgrund hierfür waren stark erodierende Preise, insbesondere ausgelöst durch Änderungen in der Rückerstattungspraxis. Beeinflusst durch den starken marktseitigen Preiszerfall und die weiterhin hohen Beschaffungskosten verzeichnete das Segment einen EBIT-Rückgang von fast 49.0 %. Der Segmentanteil am Gesamt-EBIT betrug 13.8 % (Vorjahr: 23.5 %).

Das Segment Infektionsmanagement erzielte im Berichtsjahr einen Anstieg der Umsatzerlöse von rund 5.8 % auf CHF 51.8 Mio. (Vorjahr: CHF 49.0 Mio.). Treiber dieser erfreulichen Umsatzentwicklung waren vor allem gesteigerte Verkäufe bei den massgeschneiderten OP-Sets (CPT), sowohl an bestehende als auch an eine Vielzahl neu akquirierter Kunden. Trotz dem starken Umsatzwachstum sank das EBIT um –28.4 % auf CHF 5.1 Mio. Höhere Herstell- und Beschaffungskosten führten dazu, dass das Segment einen EBIT-Anteil von 35.3 % (Vorjahr: 42.7 %) am Gesamt-EBIT hält.

Die weiteren Konzernaktivitäten verzeichneten einen Umsatzerlösrückgang von –5.0 % auf CHF 14.2 Mio. (Vorjahr: CHF 14.9 Mio.). Das EBIT in diesem Segment zeigte sich gegenüber dem Vorjahr unverändert bei CHF 0.1 Mio. Der Anteil am Gesamt-EBIT war mit 0.7 % (Vorjahr: 0.6 %) ebenfalls nahezu konstant.

Personal

Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte die IVF HARTMANN GRUPPE insgesamt 360 Mitarbeitende (Vorjahr: 352), davon 20 Lernende (Vorjahr: 19). Die Zunahme ist unter anderem der Umsetzung der strategischen Projekte im Bereich der Digitalisierung zuzuschreiben. Der Personalaufwand ist mit CHF 33.8 Mio. leicht tiefer als im Vorjahr (CHF 33.9 Mio.), da der Personalbestand im Jahresdurchschnitt zum Vorjahr leicht rückläufig ist.

Bilanz- und Kapitalstruktur

Die Bilanz- und die Kapitalstruktur der IVF HARTMANN GRUPPE zeigten sich im Berichtsjahr unverändert solide. Die IVF HARTMANN GRUPPE ist weiterhin frei von Finanzschulden. Der Anstieg des Eigenkapitals von CHF 121.2 Mio. auf CHF 127.4 Mio. führte zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote auf 82.3 % (Vorjahr: 81.3 %). Das an den Mutterkonzern HARTMANN GRUPPE gewährte kurzfristige Aktivdarlehen blieb im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei CHF 45.0 Mio.

Investitionen

Die IVF HARTMANN GRUPPE investierte im Jahr 2019 weiter in die Umsetzung der Strategie 2020. Die Investitionen beliefen sich im Berichtsjahr auf CHF 10.4 Mio. (Vorjahr: CHF 9.6 Mio.). Im Fokus standen das Logistikprojekt LCS 2020, die weitere Automatisierung der Fertigung im Bereich der Wundprodukte, sowie der Ausbau digitaler Geschäftsmodelle unter HARTMANN easy (digitale Beschaffungs- und Logistikplattform).

Vertrieb und Marketing

Entwicklung nach Absatzkanälen

Spitäler und Kliniken

Die Umsätze im Spitalbereich entwickelten sich in einem anspruchsvollen Umfeld sehr erfreulich, was sich auch in hinzugewonnenen Marktanteilen widerspiegelt. Der Mehrumsatz resultierte sowohl aus gesteigerten Verkäufen an bestehende Kunden als auch aus erfolgreichen Akquisitionen von Neukunden. Die starke Kundenausrichtung und die hohe Beratungs- und Dienstleistungskompetenz der IVF HARTMANN GRUPPE sind Basis für diese erfolgreiche Entwicklung.

Im Spitalbereich hat sich der Kostendruck 2019 weiter verschärft. Hauptursache sind die von den Gesundheitsbehörden verfügten Verlagerungen von stationären zu ambulanten Behandlungen. Dadurch reduzierten sich die Rückerstattungen an die Spitäler. Gleichzeitig führte die neue Europäische Medizinprodukteverordnung zu spürbaren Mehraufwänden. Die gemeinhin als MDR (Medical Device Regulation) abgekürzte Verordnung trat im Mai 2017 in Kraft und ist für einen Grossteil der Medizinprodukte voraussichtlich ab Mai 2020 bindend.

Treiber der starken Umsatzentwicklung war der umsatzmässig grösste Geschäftsbereich Risk Prevention. Zahlreiche neue Kunden konnten dank dem breiten Angebot an «Customer Procedure Trays» (vorkonfektionierte, massgeschneiderte Sets für operative Eingriffe) hinzugewonnen werden. Parallel dazu schreitet der Aufbau neuer Angebotslinien, wie laparoskopische Einweginstrumente, neue OP-Bekleidungen oder speziell auf den ambulanten Bereich zugeschnittene Produktlösungen, zügig voran.

Neu entwickelte digitale Dienstleistungen wie easyShelf (selbstbestellende Beschaffungslösung zur Automatisierung von Bestell- und Logistikabläufen) werden das Produktangebot ergänzen und den Kunden helfen, ihre Abläufe weiter zu vereinfachen und Kosten zu senken.

Im Hinblick auf die neue Europäische Medizinprodukteverordnung wurden Kunden zu Informationsveranstaltungen und Workshops eingeladen, um sie bei der Umsetzung kompetent und praxisnah zu unterstützen. Letztlich bildet die tägliche Unterstützung durch Fachberatende vor Ort einen wesentlichen Bestandteil der hohen Beratungs- und Servicekompetenz der IVF HARTMANN GRUPPE.

Alters- und Pflegeheime

Auch im Kanal der Alters- und Pflegeheime konnten die Umsätze 2019 trotz stark sinkender Preise gesteigert werden. Änderungen in der Rückerstattung von Produkten der Mittel- und Gegenständeliste (MiGeL) liessen die Preise in diesem Kundensegment zum Teil massiv erodieren. Gleichzeitig nahmen die Beschaffungskosten bei den wichtigsten Produktgruppen zu.

Sehr gut entwickelten sich die Geschäftsbereiche Desinfektion, unterstützt durch eine Vielzahl an Dienstleistungen, und Risk Prevention, getrieben durch zahlreiche Produktanierungen. Ein Beispiel hierfür ist der neue, speziell auf diesen Kundenkreis zugeschnittene Untersuchungshandschuh Sempercare® Velvet. Im wichtigen Geschäftsbereich Inkontinenz stand die erfolgreiche Umstellung auf die neue Produktlinie MoliCare® Elastic im Vordergrund. Diese innovativen Produkte bringen sowohl Bewohnern als auch Pflegekräften deutliche Vorteile und weisen weiteres Wachstumspotenzial auf.

Der starke Preisdruck konnte mit der digitalen Beschaffungs- und Logistikplattform HARTMANN easy teilweise abgefedert werden. Im vergangenen Jahr konnten weitere externe Drittlieferanten für die Plattform gewonnen werden. Verschiedene neue digitale Servicemodule ermöglichen den Kunden zudem, ihre Prozesse weiter zu optimieren und dadurch mehr Kapazitäten für ihre Kernkompetenzen – die Pflege und Versorgung der Bewohner – zu schaffen. Dass bereits über 80 % der Kunden des Segments Alters- und Pflegeheime dieses Serviceangebot tagtäglich nutzen, bestätigt die hohe Kundenakzeptanz und den Erfolg von HARTMANN easy.

Praxisambulante Medizin und Ambulante Pflege

Seit mehreren Jahren verfolgt die Schweizer Gesundheitspolitik den Grundsatz «ambulant vor stationär». Bundesrat und Parlament erkannten, dass zahlreiche medizinische Eingriffe sowie die Pflege ambulant kostengünstiger erbracht werden können als stationär. Tatsächlich wächst der ambulante Sektor deutlich stärker als der stationäre.

Im Bereich Ambulante Medizin wird gemeinhin zwischen «spitalambulant» (Ambulatorien in oder nahe bei einer Klinik) und «praxisambulant» (niedergelassene Ärzte) unterschieden. Obwohl vom Grundsatz «ambulant vor stationär» vor allem der spitalambulante Sektor profitiert, wächst der praxisambulante Sektor ebenfalls dynamisch.

Mit den Fallzahlen nimmt auch das Hygienebewusstsein im praxisambulantem Sektor zu. Dies zeigte sich an der häufigeren Verwendung von Einwegmaterialien und an der Implementierung neuer Hygienekonzepte. Von dieser Entwicklung konnte die IVF HARTMANN GRUPPE profitieren und den Umsatz im Bereich Praxisambulante Medizin steigern.

Die Ambulante Pflege sieht sich nach wie vor mit grossen Herausforderungen konfrontiert. Durch zahlreiche politische Entscheidungen wächst der Kostendruck auf die Spitex-Organisationen stark. Er führt etwa dazu, dass aktuell wieder vermehrt traditionelle anstatt moderne Wundprodukte verwendet werden, obwohl die Gesamtkosten dadurch nicht sinken. Auf die IVF HARTMANN GRUPPE wirkte sich die Praxisänderung dahingehend aus, dass der Umsatz in der Ambulanten Pflege annähernd konstant blieb. Gleichwohl konnte die IVF HARTMANN GRUPPE im Bereich Praxisambulante Medizin und Ambulante Pflege die Verkäufe deutlich steigern.

Apotheken und Drogerien

Der Markt der Produkte, die für alle Apotheken und Drogerien frei verkäuflich sind, entwickelte sich 2019 uneinheitlich. Während das Segment der freiverkäuflichen Arzneimittel (OTC-Produkte) noch leicht zunahm, entwickelte sich der für die IVF HARTMANN GRUPPE relevante PatientCare-Markt rückläufig. Der Umsatz im Bereich Apotheken und Drogerien blieb trotz dieser unfavorablen Marktentwicklung nur leicht unter dem Vorjahresniveau.

Nach wie vor erfreulich entwickelte sich die auf Sportverletzungen und Sportblessuren fokussierte Marke DermaPlast® Active. Die Nachfrage nach dem in Neuhausen produzierten Wärmepflaster DermaPlast® Active Warm Patch und nach dem DermaPlast® Active Kinesiotape wuchs weiterhin zweistellig. Somit konnte die IVF HARTMANN GRUPPE ihre marktführende Stellung weiter ausbauen. Das DermaPlast® Active-Sortiment wird 2020 durch ein innovatives Bandagen- und Orthesen-Sortiment ergänzt. Ebenfalls erfreulich entwickelte sich das auf die Versorgung von postoperativen Wunden ausgerichtete Sortiment unter der Marke DermaPlast® Medical.

Zunehmend anspruchsvoll gestaltet sich die Marktentwicklung für traditionelle Pflaster. Diese werden vermehrt über den Detailhandel verkauft oder als Eigenmarken über Apothekenketten vertrieben.

Auch der Markt für Blutdruckmessgeräte und Fieberthermometer erweist sich als herausfordernd. Da immer häufiger innovative «Wearables» angeboten werden, welche verschiedene Parameter messen können, muss zukünftig von einem rückläufigen Markt ausgegangen werden.

Detailhandel

Die unvermindert lebhaftete Nachfrage nach Sterillium® Protect & Care liess den Marktanteil der IVF HARTMANN GRUPPE im Schweizer Detailhandel auf deutlich über 50 % ansteigen. Die Gruppe baute damit ihre marktführende Position in der Händedesinfektion weiter aus. Sterillium® Protect & Care ist heute beinahe bei allen Detailhändlern gelistet. Zudem konnten auch erste Erfolge in der Kundengruppe Convenience Stores (Tankstellen, Bahnhofshops etc.) erzielt werden. Convenience Stores verzeichnen im Gegensatz zum klassischen Detailhandel dynamische Wachstumsraten. Aus diesem Grund soll dieser Absatzkanal künftig noch gezielter bearbeitet werden.

Herausfordernder als das Markengeschäft verlief das Geschäft mit Produkten, die unter den Eigenmarken der Detailhändler vertrieben werden. Den Preisdruck durch Online-Anbieter und ausländische Händler geben Schweizer Detailhändler ungefiltert an ihre Lieferanten weiter. Dies bekam die IVF HARTMANN GRUPPE vor allem bei den Wattleprodukten zu spüren. Unter dem Strich resultierte gegenüber dem Vorjahr ein leichtes Umsatzminus.

Industrie

Das Geschäft mit Kunden ausserhalb des Gesundheitssektors erwies sich als sehr wachstumsstark. Grösster Treiber war der Webshop «betriebsapotheke.ch». Auf diesem erhalten Betriebssanitäter sämtliche Erste-Hilfe-Materialien sowie wertvolle Informationen und Hilfestellungen.

Basierend auf dem Modell «betriebsapotheke.ch» wurde 2019 der Webshop «sporttasche.ch» ins Leben gerufen. Dieser ist auf Fitnessstudios, Sportclubs und Physiotherapeuten fokussiert.

Deutliche Wachstumsimpulse im Industriekanal löste auch der Launch eines neu entwickelten Druckverbands aus. Während er als Individuelles Verbandpäckchen 90 (IVP 90) bisher der Schweizer Armee vorbehalten war, kann der Druckverband in einer zivilen und weiterentwickelten Version auch von zivilen Blaulichtorganisationen, Rettungskräften und Ersthelfern bezogen werden.

Export

Die Mehrheit der in der Schweiz gefertigten Produkte wird durch internationale HARTMANN-Gesellschaften im Ausland vertrieben. Im Fokus steht hier vor allem das HydroClean®-Sortiment. Aus diesem Grund ist die PAUL HARTMANN AG der grösste Exportkunde der IVF HARTMANN GRUPPE. Daneben gibt es eine Reihe von Produkten, die von der IVF HARTMANN GRUPPE direkt im Ausland vertrieben werden. Zu diesen Direktexporterzeugnissen gehören insbesondere Wattleprodukte und die Gehörschutzkugeln der Marke Calmor®, mit welcher die IVF HARTMANN GRUPPE Marktführer in Schweden und Italien ist.

Die Exportaktivitäten entwickelten sich in den letzten Jahren auf konstantem Niveau. In Zukunft wird sich die IVF HARTMANN GRUPPE im Direktexport vor allem auf den neu entwickelten Druckverband konzentrieren. Zielkunden im Exportgeschäft sind Blaulichtorganisationen sowie ausländisches Militär.

LCS 2020

*Voraussichtlich noch im Jahr 2020
wird in Neuhausen das Logistics Center
Switzerland (LCS 2020) in Betrieb
genommen.*

*Das LCS 2020 wird die Effizienz der
Logistikprozesse und die Servicequalität
für die Kunden markant steigern.*





Produktion, Logistik, Innovation und Beschaffung

Produktionsstandorte und Produktionsplanung

Die Konzentration der Watteproduktion bei der Kistler AG in Gommiswald sowie der Beschichtungsaktivitäten, der Medizinprodukteherstellung und der Verpackung am Standort Neuhausen machte den Weg frei für umfassende Automatisierungen und Modernisierungen. So investierte die IVF HARTMANN GRUPPE beispielsweise in eine Komplettlinie zur Herstellung von HydroClean®-Produkten. Gleichzeitig wurden Retrofit-Projekte zur Prozessautomatisierung und Ausfallsicherung von Bestandsanlagen realisiert. Um die Anforderungen der Europäischen Medizinprodukteverordnung (MDR) an die Produktkennzeichnung zu erfüllen, wurden neue Drucksysteme mit Scannern beschafft und in Betrieb genommen. Die neuen Systeme gewährleisten die verwechslungsfreie Eingabe der aufgedruckten Daten sowie die Lesbarkeit beim Kunden. Die beiden Schweizer Produktionsstandorte zeichneten sich im Berichtsjahr wiederum durch eine stark wachsende Produktivität und eine überdurchschnittliche Lieferbereitschaft aus.

Wegweisendes Logistikkonzept

Am 19. August 2019 erfolgte nach intensiver Vorbereitung der Spatenstich zum Bau des Logistics Center Switzerland (LCS 2020). Das neue Logistikzentrum kombiniert auf zwei Ebenen neueste Technologien mit bewährten Abläufen. Die doppelstöckige Bauweise nutzt die örtlichen Gegebenheiten optimal aus und steigert die Effizienz der Logistikprozesse. Da der Lager- und der Kommissionierbereich direkt übereinander liegen, entfallen zeitaufwendige Transportwege innerhalb des Betriebs und zwischen den heute verteilten Logistikstandorten. Die zuvor manuell geführte Ein- und Auslagerung, die Kommissionierung der Waren und der Materialfluss werden künftig automatisiert erfolgen und die Versandzeiten an die Kunden weiter verkürzen. Das neue Logistikzentrum ermöglicht der IVF HARTMANN GRUPPE, ihren Kunden künftig durchgängige digitale Lösungen über alle Geschäftsbereiche hinweg anzubieten. Im Berichtsjahr wurden alle Baugewerke sowie die Aufträge für das Logistikequipment, die Fördertechnik und die Staplerflotte vergeben.

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat 2019 alle logistischen Prozesse neu definiert, um diese in einem neuen Lagerverwaltungssystem abzubilden.

Im Rahmen der Implementierung der neuen Module easyHomeCare und easyShelf für die Beschaffungs- und Logistikplattform HARTMANN easy unterstützte die IVF HARTMANN GRUPPE ihre Kunden bei der Prozessoptimierung vor Ort. Zu diesem Zweck wurde ein spezielles Logistik-Consulting-Team ins Leben gerufen. Es analysiert das Bestellverhalten, zeigt Optimierungsmöglichkeiten auf und entwickelt spezifische Lösungsvorschläge, welche die Kunden in ihrer Tagesarbeit entlasten.

Durch die Ergänzung von Paletten-Lieferungen mit einem professionellen Einräumservice-Team konnten die Rollwagenbelieferungen der Kunden gegenüber 2018 um 35 % reduziert werden. Das rundum positive Kundenecho und die gestiegene Nachfrage nach Logistik-Dienstleistungen erforderten im Berichtsjahr einen weiteren Ausbau des Teams.

Durch die gezielte Verlagerung von Transporten auf die Schiene gelang es, fast 150 Tonnen CO₂-Ausstoss einzusparen. Für das von der IVF HARTMANN GRUPPE beauftragte Transportunternehmen sind jede Nacht rund 130 Bahnwagen im Einsatz.

Forschung & Entwicklung

Die Schwerpunkte der Abteilung Forschung & Entwicklung lagen 2019 auf Innovationen in der Wundversorgung und der Anpassung der Produktaktien des bestehenden Sortiments an die Europäische Medizinprodukteverordnung (MDR).

Nach der erfolgreichen Markteinführung von HydroClean® mini im Jahr 2018 wurde das HydroClean®-Sortiment im Berichtsjahr um HydroClean® large erweitert. HydroClean® reinigt chronische Wunden nach dem Prinzip des Saugens und Spülens. Die grösseren Wundaufgaben eignen sich vor allem zur Versorgung grossflächiger Wunden, wie sie beispielsweise im Unterschenkel- oder Bauchbereich vorkommen.

Zur Erstversorgung stark blutender Wunden hat die IVF HARTMANN GRUPPE einen neuen Druckverband entwickelt und zur Marktreife gebracht. Er gehört zu einer neuen und patentierten Generation von Kompressionsverbänden mit einem Druckapplikator. Dieser ist so konzipiert, dass der zur Blutstillung erforderliche Druck auf die Wunde besonders einfach und sicher ausgeübt werden kann.

Das Sortiment DermaPlast® Wärmepflaster wurde um zwei neue Grössen erweitert. Ein Pflaster hat eine rechteckige Form, das andere ist anatomisch speziell für den unteren Rückenbereich geformt. Wärmepflaster enthalten Inhaltsstoffe, die einen wärmenden und somit entspannenden Effekt haben.

Beschaffung

Die Strategie zur Beschaffung von Rohstoffen, Handelswaren und Dienstleistungen war auch 2019 auf eine partnerschaftliche, langfristige Zusammenarbeit mit leistungsstarken Lieferanten ausgerichtet. Im Rahmen der globalen Einkaufs-Matrixorganisation der HARTMANN GRUPPE wurde die Region Nordeuropa und USA von der Schweiz aus geführt.

Nachdem das Jahr 2018 durch teilweise stark steigende Rohstoffpreise geprägt war, hat sich die Lage bei den für die IVF HARTMANN GRUPPE relevanten Rohstoffen, wie Rohöl, Baumwolle, Zellstoff, Nonwoven und Nitril, im Jahresverlauf 2019 etwas entspannt. Die Preise für die Transportlogistik blieben unter Druck. Die Lieferbereitschaft konnte bei wirtschaftlich ausgewogenen Beständen auf gewohnt hohem Niveau gehalten werden.

Die Weiterentwicklung unserer digitalen Beschaffungsplattform war ein Beispiel für die kontinuierliche Verbesserung der internen Geschäftsprozesse.

Daten und Fakten des Logistics Center Switzerland (LCS 2020)

- Multishuttle-Lager mit 10'000 Tablaren
- 3 Heberpaare und 120 Regalförderer
- 60 Multishuttle
- Pick-Arbeitsplätze mit Put-to-Light, je zwei Einlager- und Packplätze
- Schmalgang-Palettenlager mit 4'500 Palettenplätzen
- 2 Sequenzer zur Auftragskonsolidierung

Voraussichtlich Ende 2020 wird das neue Logistikcenter eröffnet. Das Gebäude ist ein Meilenstein in der Umsetzung der Strategie 2020, deren Ziele Wachstum & Digitalisierung, Innovationen und technische Modernisierung sind.



Corporate Social Responsibility

Den Rahmen für die unternehmerische Verantwortung oder Corporate Social Responsibility (CSR) der IVF HARTMANN GRUPPE bilden die Werte, die im Code of Conduct definiert und geregelt sind. Im Kern bestehen die Werte aus der Leidenschaft, den Menschen mit innovativen Lösungen zu helfen und ihnen ein offener, hilfsbereiter und beständiger Partner in der Gesundheitsversorgung zu sein. Dabei lässt sich die IVF HARTMANN GRUPPE vom Prinzip einer pragmatischen, vorausschauenden und ganzheitlichen Professionalität leiten.

Für die Wahrnehmung der unternehmerischen Verantwortung ist das HSE-Management verantwortlich. HSE steht für die drei Bereiche Health (Gesundheit), Safety (Sicherheit) und Environment (Umwelt). Es orientiert sich auch am Code of Practice der HARTMANN GRUPPE mit Sitz in Heidenheim (DE), der auf ISO-Normen basiert.

Health (Gesundheit)

Die IVF HARTMANN GRUPPE übernimmt Verantwortung für die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden und richtet ihr betriebliches Gesundheitsmanagement an den Qualitätskriterien von Friendly Work Space aus. Damit wird eine systematische Verbesserung der Prozesse und Rahmenbedingungen sichergestellt. Eine solche Vorgehensweise ist umso wichtiger, als sich die Arbeitswelt 4.0 in einem raschen Wandel befindet. Mit den zunehmenden Anforderungen und einer wachsenden Komplexität erhöht sich auch die Belastung am Arbeitsplatz. Die Friendly Work Space-Qualitätsstandards beeinflussen sowohl die Gestaltung der Arbeit als auch das individuelle Gesundheitsverhalten jedes Mitarbeitenden.

Zur Förderung des Bewusstseins und der Eigenverantwortung im Hinblick auf die Gesundheit führte die IVF HARTMANN GRUPPE im vergangenen Jahr wiederum diverse Aktivitäten durch. Dabei ging es um die drei Eckpfeiler der Gesundheit: Ernährung, Bewegung und Entspannung. Den Teilnehmenden wurde mit diversen Massnahmen aufgezeigt, wie sie ihr persönliches Gesundheitsverhalten optimieren und verbessern können. Das etablierte und beliebte fit@IVF-Gesundheitsprogramm sowie das interne Kursprogramm wurden weiter ausgebaut. Die Zusammenarbeit mit einer externen Anlauf- und Beratungsstelle für Mitarbeitende und Führungskräfte bewährte sich.

Im Berichtsjahr konnten diverse Mitarbeitende, im Rahmen von Community Days, soziale Einrichtungen und Institutionen unterstützen und vor Ort helfen. Das Engagement wurde von allen Beteiligten sehr geschätzt, und die Mitarbeitenden genossen die Gelegenheit, benachteiligten Personen einen schönen Tag zu bereiten.

Safety (Sicherheit)

Die Gesundheit der Mitarbeitenden und ihre Sicherheit am Arbeitsplatz sind übergeordnete Ziele, für die sich die IVF HARTMANN GRUPPE konsequent und auf verschiedenen Ebenen einsetzt. 2019 wurden die Mitarbeitenden beispielsweise im Brandschutz und unter dem Motto «Meine Hände» in Nichtbetriebsunfällen geschult. Durch verschiedene Massnahmen mit dem Schwerpunkt Hände wurde in diesem Bereich ein signifikanter Rückgang der Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle erreicht.

Environment (Umwelt)

Die Einhaltung ökologischer Standards und unablässige Optimierungen der Umweltbilanz sind für die IVF HARTMANN GRUPPE Ziele, die sie mit diszipliniertem Engagement verfolgt und systematisch erreicht. So wird der Einsatz von Rohstoffen, Energie und Wasser in den Herstell- und Logistikprozessen fortlaufend reduziert. Der Strom wird zu 100 % aus ökologischer Wasserkraft bezogen. Mit einer Energie-Agentur hat die IVF HARTMANN GRUPPE eine Zielvereinbarung zur Verbesserung der CO₂-Bilanz und der Energieeffizienz abgeschlossen.

Das Spektrum der in 2019 durchgeführten Massnahmen zur Schonung der Umwelt war wiederum recht breit und reichte von der Umrüstung auf LED-Leuchten und der intelligenten Steuerung von Heizung, Klima und Lüftung bis zum Einbau von dreifach isolierten Fenstern. Einzelne Kennzahlen zu ihrem Umweltengagement publiziert die IVF HARTMANN GRUPPE jährlich auf ihrer Website (<https://www.ivf.hartmann.info/de-CH/ueber-uns/unser-engagement/>).

«Die Friendly Work Space-Qualitätsstandards beeinflussen sowohl die Gestaltung der Arbeit als auch das individuelle Gesundheitsverhalten jedes Mitarbeitenden.»

«Die IVF HARTMANN GRUPPE hat ihre Kunden während der gesamten Umstellungsphase auf die neue EU-Verordnung über Medizinprodukte aktiv unterstützt.»



Qualitätsmanagement: Neue Medizinprodukteverordnung (MDR) beschäftigt die Branche

Die neue EU-Verordnung über Medizinprodukte (EU 2017/745), abgekürzt MDR (Medical Device Regulation), war auch 2019 ein zentrales Thema. Die Verordnung, welche voraussichtlich auch von der Schweiz übernommen wird, ist Ende Mai 2017 in Kraft getreten und muss ab Mai 2020 von den Herstellern von Medizinprodukten angewendet werden.

Die Konformität aller Medizinprodukte muss in einem aufwendigen Verfahren neu bewertet und bestätigt werden. Unter der MDR werden alle Medizinprodukte in einer zentralen europäischen Datenbank für Medizinprodukte (EUDAMED) registriert. Jedes Medizinprodukt benötigt eine UDI (Unique Device Identification), mit der sich das einzelne Produkt eindeutig identifizieren lässt. Um die Gesetzeskonformität zum Stichtag zu gewährleisten, haben der HARTMANN Konzern und die IVF HARTMANN GRUPPE eng mit der benannten Stelle (Notified Body) – dem TÜV Süd PS – zusammengearbeitet. Der TÜV Süd PS wurde im Juni 2019 für die Zertifizierung nach der MDR benannt. Das Qualitätsmanagementsystem der IVF HARTMANN GRUPPE wurde an die erhöhten Anforderungen der MDR angepasst und durch den TÜV Süd PS erfolgreich auditiert. Die IVF HARTMANN GRUPPE hat ihre Kunden während der gesamten Umstellungsphase aktiv unterstützt.

Ausblick

Die IVF HARTMANN GRUPPE sieht sich sowohl einem intensivierte Wettbewerb bei gleichzeitig zunehmendem Kostendruck im Gesundheitswesen ausgesetzt. Zudem verursachen die steigenden regulatorischen Anforderungen bei den Akteuren des Gesundheitswesens einen wachsenden Aufwand. Die Herausforderung besteht darin, Mittel und Lösungen zu finden, welche die weitere Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und die Einhaltung zunehmend anspruchsvoller regulatorischer Anforderungen in Einklang bringen.

Die IVF HARTMANN GRUPPE befindet sich in der letzten Phase der vor drei Jahren eingeleiteten Strategie 2020 und nähert sich demnach auch dem Abschluss der damit einhergehenden strategiebedingten Investitionen. Die ersten positiven operativen Effekte aus der Strategie 2020 werden voraussichtlich bereits im Jahre 2020 ihren Teil zur Ergebnisverbesserung beitragen, insbesondere durch stärkeres Wachstum und eine strukturelle Verbesserung der Ertragskraft. Die IVF HARTMANN GRUPPE geht davon aus, dass sich diese strategiebedingten positiven operativen Effekte in den Folgejahren fortsetzen.

Seit Januar 2020 gilt für die gesamte HARTMANN GRUPPE ein neues konzernweitliches Verrechnungspreis-Modell, von dem auch die IVF HARTMANN GRUPPE betroffen ist. Durch dieses neue Verrechnungspreis-Modell sollen die Steuer-Compliance und die OECD-Konformität bezüglich der internationalen Verrechnungspreise innerhalb der HARTMANN GRUPPE sichergestellt werden. Um zusätzliche Rechtssicherheit zu erlangen, wird die Möglichkeit in Betracht gezogen, in ein Vorab-Verständigungsverfahren mit den deutschen und Schweizer Steuerbehörden einzutreten. Durch das neu eingeführte Verrechnungspreis-Modell erwartet die IVF HARTMANN GRUPPE zukünftig höhere Einnahmen für die von ihr an die anderen Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE gelieferten Waren und Dienstleistungen; umgekehrt muss aber auch die IVF HARTMANN GRUPPE höhere Beschaffungskosten für Produkte und Dienstleistungen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE bezahlen. Durch das im Vergleich zu den Einnahmen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE deutlich höhere Volumen der Beschaffung für Produkte und Dienstleistungen aus dem Konzernverbund der HARTMANN GRUPPE wird dies zukünftig zu einer Nettobelastung führen.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird daher unter Einbezug der oben genannten Effekte von einem Ergebnis im Bereich des Vorjahres ausgegangen. Es wird angestrebt, die Dividende aufgrund der soliden Liquiditäts- und Ertragslage der IVF HARTMANN GRUPPE sowie der guten strategischen Positionierung auf konstantem Niveau zu halten.

easyShelf – so individuell wie unsere Kunden Prozesskosten im OP erfolgreich senken

Die HARTMANN easy-Welt hat sich weiterentwickelt. Das Jahr 2019 stand vor allem im Zeichen von easyShelf und von Optimierungen der OP-Logistik.

easyShelf ermöglicht Kliniken und weiteren medizinischen Institutionen eine individuelle Optimierung ihres Lagers. Zur Wahl stehen eine vollautomatisierte Warenbeschaffung mit neuesten Schnittstellen und elektronischen Regalen oder eine halbautomatische Bestandsführung inkl. Scan-Funktion. Indem die IVF HARTMANN GRUPPE den Beschaffungsprozess übernimmt, entlastet sie ihre Kunden von Leistungen, die nicht zu deren Kerngeschäft gehören und die problemlos externen Spezialisten übertragen werden können. Damit gewinnen die Kunden Kapazitäten, die sie für die Patientenbetreuung, -pflege und -versorgung einsetzen können.

Massgebend für die Wahl der Liefervarianten sind die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Das Angebot der IVF HARTMANN GRUPPE umfasst die Lieferung an die Rampe, vor die OP-Schleuse oder die Lieferung ins Lager inkl. einem Einräumservice beispielsweise direkt ins OP-Lager. Die Produktanlieferung erfolgt konsolidiert, was die Anzahl der Wareneingänge senkt.

easyShelf optimiert die OP-Logistik und minimiert das Out-of-Stock-Risiko dank einer hinterlegten automatischen Notbestellung und verringert so die Prozesskosten.

Im laufenden Jahr sind weitere kundenspezifische Erweiterungen der HARTMANN easy-Applikationen geplant.



Wound Management

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

Hydroaktive Wundauflagen

- HydroClean®
- HydroTac®
- Hydrosorb®
- PermaFoam®
- Hydrocoll®
- Sorbalgon®
- Atrauman® AG
- Zetuvit® Plus
- Zetuvit® Plus Silicone

Fixierbinden, -verbände und -pflaster

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

Kompressions- und Stütztherapie

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

Traditionelle Wundversorgung

- IVF Gazekompressen
- Eycopad®
- Augenkompresen
- Medcomp®
- Vlieskompresen
- Marly Tupfer
- Pagasling® Tupfer
- MediSet® Tupfer
- Tamponaden
- Cellodent®
- Tampogress®
- Soft-Zellin® und Pur-Zellin®
- Cosmopor®
- Omnistrip®
- Klebevlies Omnifix®

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®
- MoliCare® Form

Inkontinenzslips/-pants

- MoliCare® Slip
- MoliCare® Elastic
- MoliCare® Mobile

Inkontinenzunterlagen

- MoliNea®

Fixiersysteme

- MoliCare® Fixpants
- Leggyfix

Medizinische Hautpflege

- MoliCare® Skin

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 und Pflegealltag.**

Chirurgische Einweginstrumente

- Peha®-instrument
- Laparoskopie

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, Arztpraxen und im Alltag.

Händedesinfektion

- Sterillium®
- Sterillium® classic pure
- Sterillium® med
- Sterillium® Tissue
- Sterillium® Virugard
- Sterillium® Protect & Care
- 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 Geschäftsfelds werden mehrheitlich in privaten Haushalten angewendet. Sie decken einen Grossteil des Bedarfs zur **schnellen Ersten Hilfe, zur Versorgung kleinerer Wunden und Verletzungen und zur Selbstdiagnostik** zu Hause ab.

Pflaster und Wundauflagen

- DermaPlast®
- DermaPlast® Medical
- DermaPlast® Active
- DermaPlast® Effect
- DermaPlast® Kids
- DermaPlast® Aqua
- DermaPlast® Sensitive

Wirkstoffhaltige Pflaster

- Isola®

Diagnostikprodukte

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



Facility Products

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

Hygienepapiere

- Papierhandtücher
- Haushaltpapierrollen
- Kosmetiktücher
- Taschentücher
- Toilettenpapier
- Pflgetücher

Reinigungspapiere

- Industrierpapierrollen
- Handtuchpapierrollen
- Putztuchrollen

Spendersysteme

- Satino
- Spender für Putztücher, Handtuchrollen und Flüssigseifen

Mikrofasertücher

Folienprodukte

- Kehrachtsäcke
- Mehrzweckbeutel
- Wäschesäcke

80

Bereits 80 % des Umsatzes mit Alters- und Pflegeheimen werden digital mit HARTMANN easy erwirtschaftet – Tendenz nach wie vor steigend!

92 Mio.

92 Mio. Händedesinfektionen zur Vermeidung von Spitalinfektionen werden in der Schweiz jährlich mit Sterillium® durchgeführt.

520

520 Pakete werden jeden Tag an die Kunden versandt, um sie in ihrem Alltag zu unterstützen.

133 Mio.

133 Mio. Paar Handschuhe werden pro Jahr ausgeliefert, damit Menschen in «guten Händen» sind.



Video
HARTMANN easy
Testimonial

Corporate Governance 2019

Corporate Governance 2019

27	Bericht zur Corporate Governance 2019
39	Vergütungsbericht
44	Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

Bericht zur Corporate Governance 2019

Operative Konzernstruktur

Stand 31.12.2019

IVF HARTMANN Holding AG

Verwaltungsratspräsident
Dr. Rinaldo Riguzzi

CEO
Dr. Claus Martini



IVF HARTMANN AG

CEO
Dr. Claus Martini



KISTLER AG

CEO
Nicole Egger

AIR Health Solution AG

CEO
Bernd Deny

Der folgende Corporate Governance-Bericht zum Stichtag 31. Dezember 2019 entspricht hinsichtlich Inhalt und Reihenfolge der Corporate Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG vom 20. März 2018; von der Ausnahme-Regelung wurde für das Berichtsjahr kein Gebrauch gemacht. Des Weiteren folgt der Bericht grundsätzlich dem «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» der economiesuisse. Sachverhalte, welche in der IVF HARTMANN GRUPPE anders als im Swiss Code empfohlen geregelt sind, werden offengelegt und erläutert.

Die Konzernrechnung der IVF HARTMANN GRUPPE wird nach Swiss GAAP FER erstellt. Des Weiteren publiziert die IVF HARTMANN GRUPPE entsprechend den gesetzlichen Regelungen im Rahmen der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV)» einen Vergütungsbericht. Sofern sich Angaben überschneiden, werden sie im Finanz- 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 vom 16. April 2019. Sie sind auf der Internetseite der IVF HARTMANN GRUPPE abrufbar (<https://www.ivf.hartmann.info/de-CH/wissen-news/investor-relations/finanzinformationen/>).

1 Konzernstruktur und Aktionariat

Die Aufstellung links zeigt die operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2019.

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 2019 weist sie eine Börsenkapitalisierung von CHF 374.4 Mio. aus. Die Beteiligungen der IVF HARTMANN Holding AG an den verschiedenen, allesamt nicht kotierten Tochtergesellschaften sind im Anhang zur Konzernrechnung 2019 (Seite 53) detailliert dargestellt.

1.2 Bedeutende Aktionäre

Es wird auf die Darstellung der bedeutenden Aktionäre im Anhang zur Jahresrechnung 2019 der IVF HARTMANN Holding AG (Seite 72) verwiesen. Im Berichtsjahr 2019 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 2019.

1.3 Kreuzbeteiligungen

Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen bestehen per Jahresende 2019 keine.

2 Kapitalstruktur

2.1 Ordentliches Kapital

Das ordentliche Aktienkapital der IVF HARTMANN Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2019 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 2017 bis 2019 wurden keine Aktienkapitalveränderungen beschlossen. Es wird auf die Konzerneigenkapitalnachweise auf Seite 52 des vorliegenden Berichts, auf Seite 50 des Geschäftsberichts 2018 sowie auf Seite 50 des Geschäftsberichts 2017 verwiesen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG hat per 31. Dezember 2019 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 2019 über keine Partizipationsscheine.

2.5 Genussscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2019 über keine Genussscheine.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

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

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

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

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Per 31. Dezember 2019 standen weder Wandelanleihen aus noch waren Optionen der IVF HARTMANN Holding AG ausgegeben.

3 Verwaltungsrat

3.1/3.2 Mitglieder des Verwaltungsrats/Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

Der Verwaltungsrat besteht in seiner derzeitigen Konstellation mehrheitlich aus vier unabhängigen und aus einem gemäss Ziff. 14 des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» abhängigen, d. h. in die Geschäftsführung des Mehrheitsaktionärs einbezogenen Mitglied. Durch die Einsitznahme von einem in diesem Sinne abhängigen Mitglied im Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG wird die einheitliche strategische Ausrichtung und Leitung der IVF HARTMANN GRUPPE sichergestellt. Durch die Vertretung von unabhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat wird sodann auch den Interessen der Minderheitsaktionäre angemessen Rechnung getragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrats sind unter Abschnitt 3.4 namentlich aufgeführt. Die Detailangaben zur Person der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder sowie zu weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen sind im Einzelnen auf den Seiten 34 bis 36 dargelegt.

3.3 Anzahl zulässige Mandate für Verwaltungsratsmitglieder

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

3.4 Wahl und Amtszeit

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

Erstmalige Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats:

Name	Datum der ersten Wahl
Dr. Rinaldo Riguzzi	23. April 1991
PD Dr. med. Walter Schweizer	29. April 1997
Fritz Hirsbrunner	19. April 2005
Michel Kuehn	25. April 2006
Andrea Rytz	25. April 2017
Rita Ziegler (bis 16.4.2019)	25. April 2006

Die Zusammensetzung des Verwaltungsrats hat sich im Berichtsjahr dahingehend geändert, dass sich Rita Ziegler an der GV vom 16. April 2019 nicht der Wiederwahl stellte. Damit reduzierte sich zum 16. April 2019 die Anzahl der Mitglieder des Verwaltungsrats von 6 auf 5 Personen.

3.5 Interne Organisation

3.5.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

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

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

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

3.5.2 Ausschüsse des Verwaltungsrats / Vergütungsausschuss

Der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG hat einen Nominations- und Vergütungsausschuss gebildet, der die nach Gesetz, Statuten und «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» vorgesehenen Aufgaben wahrnimmt und sich aus von der Generalversammlung direkt gewählten Mitgliedern zusammensetzt. Auf die Bildung eines separaten Prüfungsausschusses wird verzichtet. Der Gesamtverwaltungsrat setzt sich intensiv und kritisch mit der finanziellen Situation der Unternehmensgruppe auseinander. Er trifft sich regelmässig mit der externen Revisionsstelle und lässt sich von ihr Bericht erstatten. Daneben verfügt die IVF HARTMANN GRUPPE über keine eigene interne Revision, wird jedoch in regelmässigen Abständen durch die interne Revision der Mehrheitsaktionärin geprüft. Über die Ergebnisse der Prüfung inklusive des Follow-ups bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung in Schriftform in Kenntnis gesetzt.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss bestand 2019 aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi, PD Dr. med. Walter Schweizer und Fritz Hirsbrunner.

3.5.3 Arbeitsweise des Verwaltungsrats und des Nominations- und Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst und wählt aus seiner Mitte einen Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat tagt in der Regel drei- bis viermal jährlich, beziehungsweise sooft es die Geschäfte erfordern. Im Geschäftsjahr 2019 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 2019 nicht herangezogen. Die Einladungen zu den Verwaltungsratssitzungen werden mindestens zehn Kalendertage im Voraus versandt. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Seine Beschlüsse fasst er mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt mindestens einmal im Berichtsjahr. Im Jahr 2019 trat er im Februar während ungefähr einer Stunde zusammen. Seine Aufgabe ist gemäss Art. 19 der Statuten und gemäss Organisationsreglement die Unterstützung des Verwaltungsrats bei der mittel- und langfristigen Nachfolgeplanung für Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Des Weiteren unterstützt er den Verwaltungsrat bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und

-richtlinien sowie der Leistungsziele für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Er bereitet dem Verwaltungsrat die Anträge zuhanden der Generalversammlung betreffend die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung vor. Zur Durchführung seiner Arbeit hat der Nominations- und Vergütungsausschuss ein Vergütungsreglement erlassen.

3.6 Kompetenzregelung zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

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

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

3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

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

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

Internes Kontrollsystem / Risikomanagement

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

Das gesetzlich vorgeschriebene Interne Kontrollsystem, welches seit 2008 auf Basis des COSO¹ Enterprise Risk Management (ERM) Modells (COSO II) eingeführt ist, wird jährlich evaluiert und seitens der Revisionsgesellschaft geprüft. Im Jahr 2017 wurde zusätzlich das Prozessrisikomanagement eingeführt und im ERM ergänzt. Die Aufsicht über den Prozess hat ein eigens benannter Risk Officer inne.

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

Corporate Compliance / Interne Revision

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

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

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

Selbstevaluation

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

4 Geschäftsleitung

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

Es wird auf die Aufstellung auf der Seite 38 verwiesen.

4.3 Anzahl zulässige Mandate für Geschäftsleitungsmitglieder

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

4.4 Managementverträge

Es bestehen per 31. Dezember 2019 keine Managementverträge zwischen der IVF HARTMANN Holding AG und Gesellschaften oder natürlichen Personen ausserhalb der IVF HARTMANN GRUPPE.

5 Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

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

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

5.2 Grundsätze der erfolgsabhängigen Vergütungen

5.2.1 Statutarische Regeln zu den Grundsätzen der erfolgsabhängigen Vergütungen

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

¹ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

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

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

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

5.2.2 Darlehen, Kredite und Vorsorgeleistungen

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

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

5.2.3 Abstimmung der Generalversammlung über Vergütungen

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

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

6 Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

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

6.2 Quoren

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

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

6.3 Einberufung der Generalversammlung

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

6.4 Traktandierung

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

6.5 Eintragung im Aktienbuch

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

7 Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

7.1 Angebotspflicht

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

7.2 Kontrollwechselklausel

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

8 Revisionsstelle

Die PricewaterhouseCoopers AG, Winterthur, wurde an der Generalversammlung vom 19. April 2011 erstmals mit dem Mandat der Revisionsstelle betraut. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für ein Jahr gewählt. Aufgrund der gesetzlichen Pflicht, welche einen Wechsel des leitenden Revisors aus Gründen der Unabhängigkeit nach sieben Jahren vorsieht, erfolgte in 2019 ein personeller Wechsel. Christian Kessler übergab seine Funktion als Leitender Revisor an Blaženka Kovács-Vujević, diplomierte Wirtschaftsprüferin und zugelassene Revisionsexpertin. Im Jahr 2019 fanden zwei Treffen zwischen Vertretern der Revisionsstelle und dem Verwaltungsrat statt. Am ersten Treffen im Rahmen der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2019 orientierte die Revisionsstelle mündlich und schriftlich über den umfassenden Bericht zum Jahresabschluss 2018, wobei auch der Vergütungsbericht testiert wurde. An der Verwaltungsratssitzung vom 23. August 2019 orientierte die Revisionsstelle den Verwaltungsrat über ihren Prüfungsplan 2019.

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 2019 wurden der IVF HARTMANN GRUPPE für Prüfungsdienstleistungen TCHF 136 und für prüfungsnahe Dienstleistungen TCHF 10 in Rechnung gestellt. Sonstige Beratungsdienstleistungen wurden nicht beansprucht.

9 Informationspolitik

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

Weitere Informationen stehen der Öffentlichkeit auf der Unternehmens-Website www.ivf.hartmann.info zur Verfügung. Der ausführliche Finanzkalender befindet sich auf Seite 78.

Name Funktion	Dr. Rinaldo Riguzzi Präsident	PD Dr. med. Walter Schweizer Vizepräsident
Dauer der Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat	– Verwaltungsrat seit 1991 – VR-Präsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 1997 – VR-Vizepräsident seit 2006
Exekutives/ nicht exekutives Mitglied	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe
Mitglied im Nominations- und Vergütungsaus- schuss	ja	ja
Nationalität/ Geburtsjahr	CH, I/1946	CH/1952
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)
Beruflicher Hintergrund	– Tätigkeit im EDV-Zentrum der Gebrüder Sulzer während Erarbeitung Doktorarbeit – 1978–1984 Direktor der SSC Steril Catgut Gesellschaft Neuhausen (nachmals B.Braun, Melsungen) – 1984–1986 Geschäftsleitungsmitglied der Galenica Holding AG, Bern – 1987–1991 Direktionspräsident der IVF HARTMANN GRUPPE – 1991–2006 CEO und Delegierter des VR der IVF HARTMANN GRUPPE – 2004–30.6.2013 Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE – 2013–20.4.2018 Mitglied des 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 SNM Klinik Belair Schaffhausen, an der Universitätsklinik für Viszeralchirurgie und Transplantation am Universitätsspital Zürich und an der SNM Klinik Lindberg, Winterthur
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; 1997–2018 Vorstandsmitglied bei Krebsliga Schaffhausen; 2006–2015 Vizepräsident der Schweizerischen Arbeitsgruppe für Hernienchirurgie; 2009 Ehrenmitglied der ISDS (International Society for Digestive Disease); 2010–2017 freies korrespondierendes Mitglied der Österreichischen Gesellschaft für Chirurgie; 2010–2017 Swiss Delegate der International Surgical Society; 2011 Ehrenpräsident des Stiftungsrats der Vorsorgestiftung der Leitenden Spitalärzte der Schweiz VLSS; 2012–2019 Co-Präsident des Gönnervereins der Cinevox Junior Ballett-Company, Neuhausen; seit 2015 Verwaltungsratspräsident Dr. Schweizer Holding AG; seit 2015 Verwaltungsratspräsident und CEO Dr. Schweizer Immunocare AG; seit 2017 Mitglied Verwaltungsrat der Aprofol AG, Schaffhausen



Verwaltungsrat zum 31.12.2019 v.l.n.r.: Michel Kuehn,
Fritz Hirsbrunner, Dr. Rinaldo Riguzzi, Andrea Rytz, PD Dr. med. Walter Schweizer

Fritz Hirsbrunner

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2005
- Mitglied des VR-Ausschusses 2006–2013, 2017
- 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
- 2012–2019 Mitglied des Verwaltungsrats der Vifor Pharma AG
- seit Mai 2012 Verwaltungsrat der Galenica 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 Strassburg

- 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 2015 Chief Officer Hygiene der HARTMANN GRUPPE

Seit 2006 Aufsichtsratsvorsitzender bei diversen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE

Andrea Rytz

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2017
- 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/1972

- Radiologiefachfrau HF (MTRA), Inselspital Bern
- Master of Advanced Studies (MAS) in Health Service Management, Fachhochschule St. Gallen
- Executive Master in Business Administration (EMBA), Fachhochschule St. Gallen
- 1993–1999 diplomierte Radiologiefachfrau, Universitätsspital Zürich
- 1999–2004 Abteilungsleiterin Radiologie, Hirslanden Klinik Im Park, Zürich
- 2004–2005 Leitende Radiologiefachfrau, Departement Diagnostische Radiologie, Universitätsspital Zürich
- 2005–2011 Bereichsleiterin Institute & Prozesse Hirslanden Klinik Im Park, Zürich
- 2011–2015 Direktorin Hirslanden Klinik Belair, Schaffhausen
- seit 2016 Direktorin, CEO der Schulthess Klinik Zürich

Seit 2007 Vorsitzende der Fachstelle Strahlenschutz des Verbandes der Radiologiefachpersonen (SVMTRA); seit 2017 Vorstandsmitglied der Zürcher Handelskammer; seit 2018 Spitalrätin Integrierte Psychiatrie Winterthur – Zürcher Unterland (ipw); seit 2019 VR-Mitglied der Künzli SwissSchuh AG

Rita Ziegler

Mitglied bis 16.4.2019

- Detaillierte Angaben zur Person können dem Geschäftsbericht 2018 (Seite 34) entnommen werden.



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

Name Funktion	Dr. Claus Martini CEO IVF HARTMANN GRUPPE	Bernd Deny COO IVF HARTMANN GRUPPE	Dr. Hannes Leu CFO IVF HARTMANN GRUPPE
Mitglied der Geschäftsleitung seit	2016	2019	2019
Nationalität/ Geburtsjahr	D/1965	D/1966	CH/1981
Ausbildung	Dipl. Ing., Dr. oec. HSG	Betriebswirt VWA – Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie Freiburg	Dr. rer. oec., lic. oec. publ., Dipl. Wirtschaftsprüfer
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	– 1997–2001 Category Management und Führungsfunktionen im Einkauf bei der ALLWEILER AG (Colfax Pump Group) – 2001–2004 Strategic Sourcing Manager Europa bei der Colfax Corporation/Colfax Pump Group – 2005–2007 Category Management im Einkauf bei der IVF HARTMANN AG – 2008–2014 Head of Purchasing bei der IVF HARTMANN AG – 2015–2019 Head of Purchasing / Head of Source and Production Planning bei der IVF HARTMANN AG – seit März 2019 COO der IVF HARTMANN GRUPPE	– 2006–2008 Wirtschaftsprüfer bei Deloitte AG, Schweiz – 2009–2016 Verschiedene Führungsfunktionen im Finanzbereich der Steiner AG, Schweiz – 2016–2019 CFO der Steiner Investment Foundation, Zürich – seit März 2019 CFO der IVF HARTMANN GRUPPE
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen	Seit 2016 Mitglied im Vorstand der Industrie- und Wirtschafts-Vereinigung Schaffhausen (IVS); seit 2016 Geschäftsführer der PAUL HARTMANN GmbH, Wien	Seit 2017 Head of Procurement Northern Europe and America PAUL HARTMANN AG; seit 2017 Mitglied im Global Leadership Team Procurement der PAUL HARTMANN AG	

Vergütungsbericht 2019

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 2019 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, 958c, 958d Abs. 2–4, 958e Abs. 1 und 958f.

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

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

1 Vergütungspolitik

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

– Fairness und Transparenz

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

– Leistungs- und erfolgsbezogene Vergütung

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

– Wettbewerbsfähige Vergütung

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

2 Festlegung der Vergütungen

2.1 Beteiligte Organe

In den Festlegungsprozess der Vergütungen sind neben der Generalversammlung, dem Verwaltungsrat und dem CEO der IVF HARTMANN GRUPPE auch der 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 unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich je einzeln von der Generalversammlung gewählt werden. An der Generalversammlung 2019 wurden Dr. Rinaldo Riguzzi (Präsident), PD Dr. med. Walter Schweizer (Vizepräsident) und Fritz Hirsbrunner (Mitglied) für ein Jahr 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 2019 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 fixe und die variable Einzelvergütung für jedes Mitglied der Geschäftsleitung als Empfehlung zuhanden 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 Gesellschaft den Mitgliedern der Geschäftsleitung arbeitsverhältnisbezogene Darlehen oder Kredite gewähren. Diese sind auf 100 % der Gesamtvergütung limitiert und müssen Drittbedingungen entsprechen.

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

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

2.3 Vergütungselemente

a. Allgemeines

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

b. Verwaltungsrat Vergütung (Honorar)

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

Vorsorge- und Zusatzleistungen

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

Der NVA überprüft einmal jährlich, ob die bestehenden Vergütungshöhen 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 Performance Management System)

Die variable Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung richtet sich nach den Regelungen und Vorgaben des globalen HARTMANN Performance Management Systems. Dieses basiert seit dem Geschäftsjahr 2019 auf der Grundlage der finanziellen Unternehmensziele (Umsatzerlöse, EBIT) sowie von klar messbaren individuellen Zielen.

Die Zielvorgaben für die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2019 wurden vom Verwaltungsrat in Abstimmung mit den Regelungen und Vorgaben des globalen HARTMANN Performance Management Systems wie folgt festgelegt:

Umsatzerlöse IVF HARTMANN GRUPPE	25 % – 30 %
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) IVF HARTMANN GRUPPE	25 % – 50 %
Individuelle Ziele	10 % – 30 %
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.

Im Weiteren besteht ein Ermessensspielraum seitens des Verwaltungsrats, der die Managementleistung beurteilt. Sämtliche variablen Vergütungselemente werden, in Übereinstimmung mit den Vorgaben der Stiftung für Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER), periodengerecht abgegrenzt (Accrual Principle). Bei der variablen Vergütung handelt es sich um eine Barentschädigung; es besteht kein Aktienbeteiligungsprogramm.

Vorsorge- und Zusatzleistungen

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

Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten eine Pauschale für Geschäfts- und Repräsentationsspesen, die in Übereinstimmung mit dem von den zuständigen kantonalen Steuerbehörden genehmigten, unternehmensweit gültigen Spesenreglement steht.

Pauschalspesen stellen daher Spesenersatz und somit keine Vergütungen dar und werden in die Berechnung der Gesamtvergütung nicht mit einbezogen.

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

3 Vergütungen für das Geschäftsjahr 2019 (geprüft)

a. Vergütungen an den Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2019 erhielten der Verwaltungsratspräsident sowie die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats folgende Vergütungen:

in CHF	Verwaltungsrats- entschädigungen	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	103'000	18'623	121'623
Andreas Joehle ¹⁾ , Delegierter des Verwaltungsrats (bis 31. Dezember 2018)	–	–	–
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	58'000	2'112	60'112
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	46'000	1'496	47'496
Rita Ziegler, Mitglied (bis 16. April 2019) pro rata	13'417	257	13'674
Andrea Rytz, Mitglied	46'000	2'358	48'358
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	266'417	24'846	291'263

1) Für ein vertragliches Wettbewerbsverbot erhielt Andreas Joehle eine Karenzentschädigung (inkl. Sozialversicherungsbeiträge) von insgesamt CHF 1'313'891, zahlbar in monatlichen Raten vom 1. Januar 2019 bis 31. Dezember 2019. Von der Gesamtsumme der Karenzentschädigung trägt die IVF HARTMANN Holding AG CHF 302'425 (23 %); CHF 1'011'466 (77 %) trägt die PAUL HARTMANN AG, Deutschland.

Die Beiträge an die Personalvorsorge umfassen die Arbeitgeberbeiträge. Der Verwaltungsrat hat auf Empfehlung des NVA im Jahr 2019 keine Anpassungen am bestehenden Vergütungsgerüst des Verwaltungsrats vorgenommen.

Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats 2018

in CHF	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	103'000	–	18'108	121'108
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	80'000	457'632	55'446	593'078
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	58'000	–	2'112	60'112
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	46'000	–	1'496	47'496
Rita Ziegler, Mitglied	46'000	–	1'496	47'496
Andrea Rytz, Mitglied	46'000	–	2'358	48'358
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	379'000	457'632	81'016	917'648

b. Gesamtvergütungen an die Geschäftsleitung

Für das Geschäftsjahr 2019 erhielt die Geschäftsleitung folgende Vergütungen:

in CHF	Geschäftsleitung gesamt		– davon CEO	
	2019	2018	2019	2018
Basissaläre	697'051	643'251	385'655	383'620
Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen	174'629	141'131	93'118	82'470
Subtotal Basissaläre	871'680	784'382	478'773	466'090
Variable Vergütung*	263'087	263'073*	152'926	181'098*
Sozialleistungen	13'878	13'482	8'067	9'281
Subtotal variable Vergütung	276'965	276'555	160'993	190'379
Total Vergütungen Geschäftsleitung	1'148'644	1'060'937	639'766	656'469

* Die variable Vergütung des Jahres 2018 wurde basierend auf einer Fair-value-Basis ermittelt. Nach der definitiven Festlegung des Group Performance Factor kam es zu einer geringfügig tieferen variablen Vergütung von –0.0085 %. Der Group Performance Factor wurde ab dem Geschäftsjahr 2019 eliminiert.

Die für die variable Vergütung relevante Zielerreichung lag im Jahr 2019 gemittelt bei 106 %. Dabei entsprach die Höhe der variablen Vergütung zwischen 32 % und 40 % des Basissalärs.

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

Zum 31. Dezember 2019 bzw. zum 31. Dezember 2018 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen die folgende Anzahl Aktien:

	2019	2018
Anzahl Aktien		
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	243	270
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	30	30
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats (bis 31. Dezember 2018)	–	–
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler (bis 16. April 2019)	–	10
Michel Kuehn	10	10
Andrea Rytz	20	20
Beteiligungen des Verwaltungsrats	313	350
Dr. Claus Martini, CEO	200	200
Bernd Deny, COO (ab 1. März 2019)	–	–
Dr. Hannes Leu, CFO (ab 1. März 2019)	100	–
Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung (bis 31. Dezember 2018)	–	20
Beteiligungen der Geschäftsleitung	300	220

5. Zusätzliche Leistungen (geprüft)

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung noch diesen nahestehende Personen haben in den Geschäftsjahren 2019 und 2018 Honorare oder andere Vergütungen für zusätzliche Leistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE bezogen.

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

In den Geschäftsjahren 2019 und 2018 sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE gegenwärtigen oder früheren Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung sowie ihnen nahestehenden Personen gewährt worden oder ausstehend.

Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

Neuhausen am Rheinfall

Wir haben den Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 bis 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den mit „geprüft“ gekennzeichneten Tabellen auf den Seiten 42 und 43 des Vergütungsberichts.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung des Prüfers

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

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

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

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

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

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2019 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegÜV.

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin



Regina Spälti
Revisionsexpertin

Winterthur, 28. Februar 2020

Trauma-Box®

Weltweit sterben mehr Menschen durch Unfälle und ihre Folgen als aufgrund von Krankheiten wie Malaria oder Tuberkulose.

Die meisten Unfallopfer verbluten. Das muss und darf nicht sein, sagten sich die Spezialisten der IVF HARTMANN GRUPPE und entwickelten die Trauma-Box®.

Der HARTMANN Trauma-Box® liegt ein sogenanntes Tourniquet, mit dem sich starke Blutungen abbinden lassen, und ein besonders saugfähiger Verband bei, der dabei hilft, offene Wunden zu verbinden.





Finanzbericht 2019

Finanzbericht 2019

Konzernrechnung

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

Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG

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

Konzernerfolgsrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang*	2019	%	2018	%
Umsatzerlöse	4	137'998	100.0	133'384	100.0
Bestandsänderung Halb- und Fertigfabrikate		-47	0.0	436	0.3
Andere betriebliche Erträge	5	5'883	4.2	4'616	3.5
Gesamtleistung		143'834	104.2	138'436	103.8
Materialaufwand	6	-65'176	-47.2	-60'381	-45.3
Personalaufwand	7	-33'844	-24.5	-33'870	-25.4
Andere betriebliche Aufwendungen		-26'753	-19.4	-24'073	-18.0
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	-3'428	-2.5	-3'285	-2.5
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	-267	-0.2	-237	-0.2
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		14'366	10.4	16'590	12.4
Finanzergebnis	8	-230		132	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		14'136	10.2	16'722	12.5
Ertragssteuern	9	-1'967		-2'652	
Konzerngewinn		12'169	8.8	14'070	10.5
Gewinn je Aktie in CHF	20	5.07		5.86	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	20	5.07		5.86	

* Die Erläuterungen im Anhang sind integraler Bestandteil der Konzernrechnung.

Konzernbilanz

in TCHF	Ziffer im Anhang	31.12.2019	%	31.12.2018	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		33'396	21.6	35'604	23.9
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	45'000	29.1	45'000	30.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten	10	13'173	8.5	13'409	9.0
gegenüber nahestehenden Personen	19	2'038	1.3	1'703	1.1
Sonstige Forderungen					
gegenüber Dritten		331	0.2	624	0.4
gegenüber nahestehenden Personen	19	–	0.0	9	0.0
Vorräte und angefangene Arbeiten	11	15'443	10.0	15'428	10.3
Rechnungsabgrenzungen		499	0.3	215	0.1
Total Umlaufvermögen		109'880	71.0	111'992	75.0
Sachanlagen	12	41'902	27.1	35'178	23.7
Immaterielle Anlagen	13	3'014	1.9	1'944	1.3
Latente Ertragssteuern	9	–	0.0	33	0.0
Total Anlagevermögen		44'916	29.0	37'155	25.0
Total Aktiven		154'796	100.0	149'147	100.0
Passiven					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten		6'157	4.0	8'426	5.6
gegenüber nahestehenden Personen	19	7'196	4.6	6'026	4.0
Sonstige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten	14	1'300	0.8	1'656	1.1
gegenüber nahestehenden Personen	19	43	0.0	59	0.0
Rückstellungen	16	108	0.1	206	0.1
Rechnungsabgrenzungen	15	8'884	5.8	8'172	5.6
Total kurzfristiges Fremdkapital		23'688	15.3	24'545	16.4
Langfristige Verbindlichkeiten	14	710	0.4	–	0.0
Rückstellungen	16	1'059	0.7	1'026	0.7
Latente Ertragssteuern	9	1'965	1.3	2'371	1.6
Total langfristiges Fremdkapital		3'734	2.4	3'397	2.3
Total Fremdkapital		27'422	17.7	27'942	18.7
Aktienkapital		4'200	2.7	4'200	2.8
Kapitalreserven		7'840	5.1	7'840	5.3
Gewinnreserven nach Goodwill-Verrechnung		115'334	74.5	109'165	73.2
Total Eigenkapital	17	127'374	82.3	121'205	81.3
Total Passiven		154'796	100.0	149'147	100.0

Konzerngeldflussrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang	2019	2018
Konzerngewinn		12'169	14'070
Berichtigungen			
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	3'428	3'285
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	267	237
(Gewinne) Verluste aus Abgang Anlagevermögen	12	40	–1
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	16	–66	–865
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	9	–373	56
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen		63	123
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens			
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10	–100	330
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		17	–338
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	11	–15	–1'728
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2'539	–258
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen		51	–1'467
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit		18'020	13'444
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	12	–12'925	–4'081
Einzahlungen aus Verkauf von Sachanlagen	12	88	170
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	13	–1'336	–1'319
Einzahlungen aus Verkauf von Wertschriften und Finanzanlagen		–	15'310
Auszahlungen für kfr. Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	–	–10'000
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		–14'173	80
Dividendenausschüttung		–6'000	–6'000
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		–6'000	–6'000
Umrechnungsdifferenz auf flüssige Mittel		–55	–123
Netto-Cashflow		–2'208	7'401
Flüssige Mittel per 1. Januar		35'604	28'203
Flüssige Mittel per 31. Dezember		33'396	35'604

Konzerneigenkapitalnachweis

in TCHF	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Verrechneter Goodwill	Total Eigenkapital
Eigenkapital 1. Januar 2018	4'200	7'840	128'786	-27'691	113'135
Konzerngewinn	–	–	14'070	–	14'070
Dividende	–	–	-6'000	–	-6'000
Eigenkapital 31. Dezember 2018	4'200	7'840	136'856	-27'691	121'205
Eigenkapital 1. Januar 2019	4'200	7'840	136'856	-27'691	121'205
Konzerngewinn	–	–	12'169	–	12'169
Dividende	–	–	-6'000	–	-6'000
Eigenkapital 31. Dezember 2019	4'200	7'840	143'025	-27'691	127'374

Anhang zur Konzernrechnung

1 Grundsätze der Konzernrechnungslegung

1.1 Grundlagen

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

1.2 Konsolidierungskreis

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

Per 31. Dezember 2019 bzw. 2018 gehörten die folgenden vollkonsolidierten Beteiligungen zur IVF HARTMANN GRUPPE:

Gesellschaft

in CHF	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote	
		2019	2018
IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen SH	4'200'000	–	–
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100 %	100 %
Kistler AG, Gommiswald SG	300'000	100 %	100 %
AIR Health Solution AG, Neuhausen SH	100'000	100 %	100 %

1.3 Konsolidierungsmethode

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

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt für alle Gesellschaften nach der «Purchase Price Method». Dabei wird das Eigenkapital der Konzerngesellschaften 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

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

2.3 Flüssige Mittel

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

2.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

2.5 Vorräte

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

2.6 Sachanlagen

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

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

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

2.7 Immaterielle Vermögenswerte

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

2.8 Wertbeeinträchtigungen (Impairment)/Zuschreibungen

Auf jeden Bilanzstichtag wird geprüft, ob Aktiven in ihrem Wert beeinträchtigt sind. Diese Prüfung erfolgt aufgrund von Anzeichen (Indicators), die darauf hindeuten, dass einzelne Aktiven von einer solchen Wertbeeinträchtigung betroffen sein könnten. Liegen solche Anzeichen vor, wird ein Impairment-Test durchgeführt und der erzielbare Wert des Aktivums ermittelt. Dabei gilt als erzielbarer Wert der höhere von Nettomarktwert (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 Werts berücksichtigten Faktoren massgeblich verbessert haben, so ist der erzielbare Wert eines Aktivums, welches in früheren Berichtsperioden wertberichtigt wurde, erneut zu ermitteln. Der neue Buchwert ist der tiefere Wert aus dem neu ermittelten erzielbaren Wert und dem Buchwert nach planmässiger Abschreibung, welcher ohne Erfassung der Wertberichtigung erfasst wäre. Die Zuschreibung aus dem (teilweisen) Wegfall der Wertbeeinträchtigung wird erfolgswirksam erfasst.

2.9 Verbindlichkeiten

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

2.10 Rückstellungen

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

2.11 Ertragssteuern

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

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

2.12 Personalvorsorge

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

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

Arbeitgeberbeitragsreserven werden im Umfang des wirtschaftlichen Nutzens (Barwert) unter den langfristigen Finanzanlagen als «Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven» dargestellt. Die Stifterfirma kann der Vorsorgeeinrichtung einen bedingten Verwendungsverzicht einräumen. Ziel der Stifterfirma ist es, mit dem Einräumen des bedingten Verwendungsverzichts eine Unterdeckung in der Vorsorgeeinrichtung wirtschaftlich zu verkleinern respektive zu beseitigen oder die für die in der Vorsorgestrategie gewählte Anlagestrategie erforderliche Risikofähigkeit zu unterstützen. Während der gesamten formellen Dauer des Verwendungsverzichts wird auf dem entsprechenden Teil der Arbeitgeberbeitragsreserve mindestens in der Höhe der Unterdeckung nicht gleichzeitig ein wirtschaftlicher Nutzen aktiviert. Bedingte Verwendungsverzichte, die zum Bilanzstichtag eingeräumt sind, sind als Wertberichtigung des Aktivums berücksichtigt. Die Differenz des Bilanzwerts 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)	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Umsatzerlöse	43'339	40'822	28'700	28'677	51'770	48'951	14'189	14'934	137'998	133'384
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	7'203	5'508	1'987	3'893	5'070	7'083	106	106	14'366	16'590

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 Desinfektionsmittel, OP-Abdecktücher, OP-Bekleidung und Handschuhe, chirurgische Einweginstrumente und kundenindividuelle Sets bilden das Segment «Infektionsmanagement». Das Segment «Weitere Konzernaktivitäten» umfasst die verschiedenen Watte-, Körperpflege-, Hauswirtschaft- und Hygieneprodukte.

4 Aufgliederung der Umsatzerlöse

in TCHF	2019	2018
Umsatz Dritte	140'834	136'427
Umsatz nahestehende Personen	5'756	5'661
Erlösminderung	-8'592	-8'704
Total Umsatzerlöse	137'998	133'384
Total Umsatzerlöse Inland	129'530	125'057
Total Umsatzerlöse Ausland	8'468	8'327
Total Umsatzerlöse	137'998	133'384

5 Andere betriebliche Erträge

in TCHF	2019	2018
Fremdwährungsgewinne	149	693
Mieterträge	113	133
Aktivierete Eigenleistungen	1'023	665
Andere betriebliche Erträge nahestehende Personen	3'156	1'576
Diverse andere betriebliche Erträge	1'442	1'549
Total Andere betriebliche Erträge	5'883	4'616

6 Materialaufwand

in TCHF	2019	2018
Materialaufwand Dritte	-26'336	-27'013
Materialaufwand nahestehende Personen	-38'840	-33'368
Total Materialaufwand	-65'176	-60'381

7 Vorsorgeaufwand

Wirtschaftlicher Nutzen/ Wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand:

	Über-/Unterdeckung gemäss Swiss GAAP FER 26	Wirtschaftlicher Anteil der Organisation	Veränderung zum Vorjahr bzw. erfolgs- wirksam im Geschäftsjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	
in TCHF	31.12.2019	31.12.2019	31.12.2018		2019	2018
Personalvorsorgeplan ohne Über-/ Unterdeckung ¹⁾	–	–	–	–	1'968	1'983
Wohlfahrtsstiftung ¹⁾ IVF HARTMANN AG (patronaler Fonds)	1'465	–	–	–	–	–

1) Gemäss provisorischem ungeprüfem Abschluss

Im Vorjahr belief sich die Überdeckung der Wohlfahrtsstiftung gemäss geprüftem Abschluss auf TCHF 1'520. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens aus einer Überdeckung ist weder beabsichtigt noch sind die Voraussetzungen dafür gegeben.

Seit Ende 2017 bestehen keine Arbeitgeberbeitragsreserven mehr.

8 Finanzergebnis

in TCHF	2019	2018
Wertschriftenertrag	–	265
Finanzertrag	–	265
Zinsaufwand Dritte	–71	–93
Zinsaufwand nahestehende Personen	–159	–40
Finanzaufwand	–230	–133
Finanzergebnis	–230	132

9 Ertragssteuern

Aufwand für Ertragssteuern

in TCHF	2019	2018
Laufende Ertragssteuern	-2'340	-2'596
Latente Ertragssteuern	373	-56
Total Ertragssteuern	-1'967	-2'652

Latente Ertragssteuern

in TCHF	Aktive		Passive	
	2019	2018	2019	2018
Stand 1. Januar	33	67	2'371	2'349
Bildung	-	31	25	78
Auflösung	-33	-65	-431	-56
Stand 31. Dezember	-	33	1'965	2'371

2019 reduzierte sich der latente Steueranspruch für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge um TCHF 2 durch die Verrechnung von steuerbaren Gewinnen mit steuerlichen Verlustvorträgen. 2018 wurde ein latenter Steueranspruch für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge im Umfang von TCHF 31 gebildet.

Insgesamt bestehen latente Steueransprüche aus nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen von TCHF 56 (Vorjahr: TCHF 63).

Überleitung auf den effektiven Konzernsteuersatz

in TCHF	2019	2018
Konzerngewinn vor Steuern	14'136	16'722
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz in Prozent	16.0	16.0
Erwarteter Ertragssteueraufwand	2'262	2'676
Effekt zukünftiger Steuersenkungen durch die schweizerische Steuerreform	-296	-
Vorjahreseffekte	-1	-6
Diverse Effekte	1	-18
Effektiver Ertragssteueraufwand	1'967	2'652
Effektiver Ertragssteuersatz in Prozent	13.9	15.9

Nachdem der Kantonsrat des Kantons Schaffhausen der kantonalen Umsetzungsvorlage STAF (Steuerreform und AHV-Finanzierung) im Juli 2019 deutlich zustimmte, ist die Referendumsfrist im Oktober 2019 unbenutzt abgelaufen und die kantonale Umsetzungsvorlage STAF wurde rechtskräftig. Für die zukünftigen Steuersätze der zum grössten Teil im Kanton Schaffhausen steuerlich domizilierten IVF HARTMANN GRUPPE bedeutet dies, dass für die Jahre 2020 bis 2024 von einem Steuersatz von 14.3 % und ab dem Jahr 2025 von einem Steuersatz von 12.3 % ausgegangen wird. Der gewichtete Steuersatz zur Berechnung der latenten Steuern des Geschäftsjahres 2019 beträgt 13.9 % (Vorjahr: 16.0 %).

10 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	2019	2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'230	13'420
Wertberichtigungen	-57	-11
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'173	13'409

11 Vorräte und angefangene Arbeiten

in TCHF	2019	2018
Rohstoffe	1'750	1'400
Hilfs- und Betriebsstoffe	1'334	1'158
Handelswaren	8'846	9'384
Halb- und Fertigfabrikate	3'513	3'486
Total Vorräte und angefangene Arbeiten	15'443	15'428

Die Wertberichtigung beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt TCHF 595 (Vorjahr: TCHF 592).

12 Sachanlagen

in TCHF	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen/Anlagen im Bau	Anlagen und Einrichtungen	Sachanlagen in Leasing	Übrige Sachanlagen	Total
Anschaffungskosten							
Stand 1. Januar 2019	1'297	46'940	9'116	26'512	–	20'230	104'095
Zugänge	–	158	8'558	75	1'191	297	10'279
Abgänge	–	–8	–	–6'083	–	–596	–6'687
Reklassifikationen	–	675	–1'847	106	–	1'066	–
Stand 31. Dezember 2019	1'297	47'765	15'827	20'610	1'191	20'997	107'687
Kumulierte Wertberichtigungen							
Stand 1. Januar 2019	–	33'196	–	22'651	–	13'070	68'917
Planmässige Abschreibungen	–	1'116	–	824	164	1'324	3'428
Abgänge	–	–5	–	–6'040	–	–515	–6'560
Stand 31. Dezember 2019	–	34'307	–	17'435	164	13'879	65'785
Nettobuchwerte 31. Dezember 2019	1'297	13'458	15'827	3'175	1'027	7'118	41'902
Anschaffungskosten							
Stand 1. Januar 2018	805	46'834	3'079	29'690	–	19'708	100'116
Zugänge	9	190	7'259	133	–	682	8'273
Abgänge	–	–106	–8	–3'311	–	–869	–4'294
Reklassifikationen	483	22	–1'214	–	–	709	–
Stand 31. Dezember 2018	1'297	46'940	9'116	26'512	–	20'230	104'095
Kumulierte Wertberichtigungen							
Stand 1. Januar 2018	–	32'137	–	25'003	–	12'616	69'756
Planmässige Abschreibungen	–	1'165	–	847	–	1'273	3'285
Abgänge	–	–106	–	–3'199	–	–819	–4'124
Stand 31. Dezember 2018	–	33'196	–	22'651	–	13'070	68'917
Nettobuchwerte 31. Dezember 2018	1'297	13'744	9'116	3'861	–	7'160	35'178

2019 erzielte die IVF HARTMANN GRUPPE Buchgewinne im Umfang von TCHF 42 aus der Veräusserung von Sachanlagen (Vorjahr: TCHF 33). Die Sachanlagen in Leasing umfassen geleaste Fahrzeuge, die ab dem Geschäftsjahr 2019 genutzt werden. Im Vorjahr hatte die IVF HARTMANN GRUPPE keine geleaste Fahrzeuge.

13 Immaterielle Vermögenswerte

in TCHF	2019	2018
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	3'189	1'937
Zugänge	587	662
Aktiviere Eigenleistungen	750	665
Abgänge	–	–75
Stand 31. Dezember	4'526	3'189
Kumulierte Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	1'245	1'075
Planmässige Abschreibungen	267	237
Abgänge	–	–67
Stand 31. Dezember	1'512	1'245
Nettobuchwerte 31. Dezember	3'014	1'944

Von den Anschaffungskosten von Total TCHF 4'526 (Vorjahr: TCHF 3'189) beziehen sich TCHF 1'204 (Vorjahr: TCHF 1'286) auf Immaterielle Vermögenswerte im Bau, welche noch nicht fertig entwickelt sind und daher noch keinen Abschreibungen unterliegen. Die Anschaffungskosten von Total TCHF 4'526 (Vorjahr: TCHF 3'189) beinhalten TCHF 1'928 (Vorjahr: TCHF 1'178) selbst erarbeitete immaterielle Werte.

14 Leasingverbindlichkeiten

Sämtliche in der Bilanz ausgewiesenen langfristigen Verbindlichkeiten von TCHF 710 (Vorjahr: TCHF 0) betreffen langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing betragen TCHF 290 (Vorjahr: TCHF 0) und sind in der Bilanz unter sonstigen Verbindlichkeiten gegenüber Dritten als kurzfristiges Fremdkapital ausgewiesen.

15 Passive Rechnungsabgrenzung

in TCHF	2019	2018
Laufende Ertragssteuern	977	1'045
Umsatzrückvergütungen	3'121	3'100
Abgrenzungen im Personalbereich	3'201	2'745
Übrige passive Rechnungsabgrenzungsposten	1'585	1'282
Total Passive Rechnungsabgrenzung	8'884	8'172

16 Rückstellungen

in TCHF	Restrukturierungs- rückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1. Januar 2019	310	922	1'232
Bildung	–	82	82
Verwendung	–51	–66	–117
Auflösung	–30	–	–30
Stand 31. Dezember 2019	229	938	1'167
davon kurzfristige Rückstellungen	58	50	108
Stand 1. Januar 2018	945	1'152	2'097
Bildung	142	–	142
Verwendung	–638	–137	–775
Auflösung	–139	–93	–232
Stand 31. Dezember 2018	310	922	1'232
davon kurzfristige Rückstellungen	140	66	206

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

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

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

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

Die Verwendung von Restrukturierungsrückstellungen im Jahr 2019 bezieht sich hauptsächlich auf Auszahlungen im Rahmen des Sozialplans am Standort Neuhausen. Die Verwendung von Restrukturierungsrückstellungen im Jahr 2018 bezieht sich hauptsächlich auf Auszahlungen im Rahmen der beiden Sozialpläne an den Standorten Neuhausen und Netstal. Weiter wurden im Jahre 2018 Rückstellungen verwendet für Rückbaukosten und Verschrottung von Waren am Standort Netstal. Die Auflösungen im Jahr 2018 beinhalten die Reduktion bzw. Restauflösung der bestehenden Restrukturierungsrückstellungen (Sozialpläne, Rückbaukosten) aufgrund von geänderten Annahmen und Fakten.

Die Verwendung von sonstigen Rückstellungen beinhaltet die Auszahlung von Dienstaltersprämien. Die Auflösung bzw. die Bildung von sonstigen Rückstellungen beinhaltet die Anpassung der Rückstellung für Dienstaltersprämien aufgrund geänderten Annahmen und Fakten. Der im Geschäftsjahr 2019 verwendete Diskontierungssatz zur Berechnung der Restrukturierungsrückstellungen betrug 0.3 % (Vorjahr: 0.9 %).

17 Eigenkapital

Eigene Aktien

Weder die IVF HARTMANN Holding AG noch eine Tochtergesellschaft im Konsolidierungskreis halten eigene Aktien. Die Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG hält per Bilanzstichtag 25'322 Namenaktien der IVF HARTMANN Holding AG (Vorjahr: 23'604 Namenaktien).

Aktienkapital

Am 31. Dezember 2019 waren 2'400'000 Namenaktien mit Nominalwert von CHF 1.75 ausstehend. Alle Aktien sind vollständig liberiert. Zum Bilanzstichtag besteht weder bedingtes noch genehmigtes Aktienkapital.

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von zwei Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2019 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre

	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2019	2018	2019	2018
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LLB Swiss Investment AG, Zürich	190'678	190'840	2.0	2.0

Statutarische und gesetzliche Reserven

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

Transaktionen mit Aktionären in ihrer Eigenschaft als Aktionäre

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

Mit dem Eigenkapital verrechneter Goodwill (theoretische Aktivierung)

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

18 Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

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

19 Transaktionen mit nahestehenden Personen (Konzerngesellschaften)

in TCHF	Ziffer im Anhang	2019	2018
Bilanz			
Aktiven			
Kurzfristige Darlehen		45'000	45'000
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		2'038	1'703
Sonstige Forderungen		–	9
Passiven			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		7'196	6'026
Sonstige Verbindlichkeiten		43	59
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	4	5'756	5'661
Materialaufwand	6	–38'840	–33'368
Zinsaufwand	8	–159	–40
Andere betriebliche Erträge	5	3'156	1'576
Andere betriebliche Aufwendungen		–3'024	–2'475

Nahestehende Personen

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

Transaktionen mit nahestehenden Personen

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

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

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

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

20 Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie beträgt CHF 5.07 (Vorjahr: CHF 5.86). 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 2019)

Die vorliegende Konzernrechnung wurde vom Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG am 28. Februar 2020 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung der Aktionäre vom 21. April 2020.

Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

Neuhausen am Rheinfalt

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der IVF HARTMANN Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernerfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2019 endende Jahr, der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzerngeldflussrechnung und dem Konzerneigenkapitalnachweis für das dann endende Jahr sowie dem Konzernanhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 49 bis 63) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

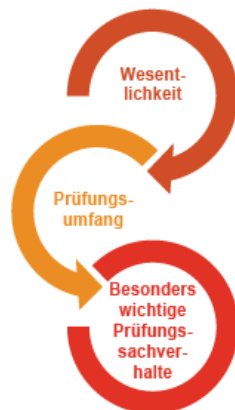
Grundlage für das Prüfungsurteil

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



Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: CHF 700'000

Wir haben bei zwei Konzerngesellschaften Prüfungen („full scope audit“) durchgeführt.

Unserer Prüfungen decken 100% der Umsatzerlöse, 98% des Ergebnis vor Steuern und 95% der Vermögenswerte des Konzerns ab.

Zusätzlich wurden eigens definierte Prüfungshandlungen bei weiteren zwei Konzerngesellschaften durchgeführt.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen

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

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

Wesentlichkeit

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

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

Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung	CHF 700'000
Herleitung	5% vom Gewinn vor Steuern
Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Konzerngewinn 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, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 70'000 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

Umfang der Prüfung

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

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

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

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

Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen

Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Sachanlagen stellen mit CHF 42 Mio. eine bedeutende Bilanzposition des Konzerns zum 31. Dezember 2019 dar. Zudem werden im Zusammenhang mit der Strategie 2020 verschiedene Projekte (z.B. Neubau Logistikzentrum, Automatisierung Produktion) umgesetzt, welche Auswirkungen auf die Bilanzposition Sachanlagen haben.

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

- Es besteht das Risiko, dass nicht bilanzierungsfähige Kosten aktiviert werden und
- dass die angewendete Nutzungsdauer der Anlagegüter nicht der wirtschaftlichen Nutzungsdauer entspricht und nicht mit den Anlagenrichtlinien übereinstimmt.

Wir verweisen auf den Absatz „Sachanlagen“ in den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen sowie auf Anmerkung 12 im Anhang der Jahresrechnung.

Unser Prüfungsvorgehen

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

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

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

Unsere Prüfergebnisse stützen die vom Verwaltungsrat vorgenommene Bilanzierung und Bewertung der Sachanlagen zum 31. Dezember 2019.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

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

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

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

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

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin



Regina Spälti
Revisionsexpertin

Winterthur, 28. Februar 2020

Erfolgsrechnung der IVF HARTMANN Holding AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in CHF	Ziffer im Anhang	2019	%	2018	%
Ertrag aus Beteiligungen	2.3	6'000'000	81.3	6'000'000	75.8
Ertrag aus Dienstleistungen und sonstiger Ertrag		1'377'154	18.7	1'679'322	21.2
Finanzertrag		–	0.0	233'740	3.0
Total Ertrag		7'377'154	100.0	7'913'062	100.0
Verwaltungsaufwand		–1'315'339	–17.8	–1'591'019	–20.1
Direkte Steuern		–29'796	–0.4	–50'025	–0.6
Total Aufwand		–1'345'135	–18.2	–1'641'044	–20.7
Jahresgewinn		6'032'019	81.8	6'272'018	79.3

Bilanz

der IVF HARTMANN Holding AG

in CHF	Ziffer im Anhang	31.12.2019	%	31.12.2018	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		11'134'373	31.9	11'301'932	32.4
Übrige kurzfristige Forderungen					
gegenüber Beteiligungen und Organen		–	0.0	8'722	0.0
gegenüber Beteiligungen		284'967	0.8	49'111	0.1
Aktive Rechnungsabgrenzungen		6'930	0.0	–	–
Total Umlaufvermögen		11'426'270	32.7	11'359'765	32.5
Beteiligungen	2.1	23'550'420	67.3	23'550'420	67.5
Total Anlagevermögen		23'550'420	67.3	23'550'420	67.5
Total Aktiven		34'976'690	100.0	34'910'185	100.0
Passiven					
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		37'897	0.1	14'299	0.0
Passive Rechnungsabgrenzungen		409'523	1.2	398'635	1.2
Total Fremdkapital		447'420	1.3	412'934	1.2
Aktienkapital	2.2	4'200'000	12.0	4'200'000	12.0
Gesetzliche Gewinnreserve		7'600'000	21.7	7'600'000	21.8
Freiwillige Gewinnreserve					
Beschlussmässige Reserve		16'090'000	46.0	16'090'000	46.0
Gewinnvortrag		607'251	1.8	335'233	1.0
Jahresgewinn		6'032'019	17.2	6'272'018	18.0
Total Eigenkapital		34'529'270	98.7	34'497'251	98.8
Total Passiven		34'976'690	100.0	34'910'185	100.0

Anhang zur Jahresrechnung 2019 der IVF HARTMANN Holding AG

1 Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

1.1 Allgemeines

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

1.2 Flüssige Mittel

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

1.3 Beteiligungen

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

1.4 Verzicht auf Geldflussrechnung, Lagebericht und zusätzliche Angaben im Anhang

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

2 Angaben und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung

2.1 Wesentliche Beteiligungen

Die wesentlichen Beteiligungen umfassen folgende Positionen:

in CHF	Gesellschaftskapital	Stimm- und Kapitalanteil in %	
		2019	2018
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100	100

2.2 Aktienkapital

Am 31. Dezember 2019 und 2018 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 6.0 Mio. (Vorjahr: CHF 6.0 Mio.).

3 Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

3.1 Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre und Eintragsbeschränkung im Aktienregister

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von zwei Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2019 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

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

Anzahl Aktien	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2019	2018	2019	2018
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LLB Swiss Investment AG, Zürich	190'678	190'840	2.0	2.0

3.2 Beteiligungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

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

Anzahl Aktien	2019	2018
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	243	270
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	30	30
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats (bis 31.12.2018)	–	–
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler (bis 16.04.2019)	–	10
Michel Kuehn	10	10
Andrea Rytz	20	20
Beteiligungen des Verwaltungsrats	313	350
Dr. Claus Martini, CEO	200	200
Bernd Deny, COO (ab 01.03.2019)	–	–
Dr. Hannes Leu, CFO (ab 01.03.2019)	100	–
Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung (bis 31.12.2018)	–	20
Beteiligungen der Geschäftsleitung	300	220

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	2019	2018
Gewinnvortrag	607'251	335'233
Jahresgewinn	6'032'019	6'272'018
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	6'639'270	6'607'251
Ausschüttung einer Dividende	–6'000'000	–6'000'000
Vortrag auf neue Rechnung	639'270	607'251

Bei Gutheissung des Antrags für das Geschäftsjahr 2019 beträgt die entsprechende Dividende:

	2019	2018
in CHF		
Brutto pro Namenaktie	2.50	2.50
–35 % Verrechnungssteuer	–0.88	–0.88
Nettoauszahlung pro Namenaktie	1.62	1.62

Im Falle der Annahme dieses Gewinnverwendungsantrags erfolgt die Auszahlung der Dividende am Montag, 27. April 2020.

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 Erfolgsrechnung für das am 31. Dezember 2019 endende Jahr, der Bilanz zum 31. Dezember 2019 und sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 69 bis 73) zum 31. Dezember 2019 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

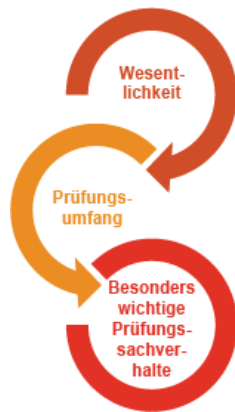
Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung“ unseres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

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Überblick

Gesamtwesentlichkeit: CHF 340'000



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

Wir haben kein Thema als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt identifiziert.

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

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

Wesentlichkeit

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

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

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

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

Umfang der Prüfung

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

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

Wir haben über keine besonders wichtigen Prüfungssachverhalte zu berichten.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

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

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

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

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

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

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

PricewaterhouseCoopers AG



Blaženka Kovács-Vujević
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin



Regina Spälti
Revisionsexpertin

Winterthur, 28. Februar 2020

Aktieninformationen

IVF HARTMANN Holding AG

		2019	2018	2017	2016	2015
--	--	------	------	------	------	------

Börseninformationen

Steuerkurs der Aktie am 31.12.	in CHF	156.00	160.00	181.00	202.70	170.00
Jahreshöchst (Intraday)	in CHF	166.50	200.00	219.50	214.90	195.00
Jahrestiefst (Intraday)	in CHF	143.50	143.50	171.10	160.60	135.10
Börsenkapitalisierung am 31.12.	in Mio. CHF	374.4	384.0	434.4	486.5	408.0

Titelkennzahlen

Konzerngewinn je Aktie ¹⁾	in CHF	5.07	5.86	6.67	6.85	6.70
Eigenkapital je Aktie	in CHF	53.07	50.50	47.14	42.87	38.32
Rentabilität je Aktie ²⁾	in %	3.25	3.66	3.69	3.38	3.94
Dividende je Aktie	in CHF	2.50*	2.50	2.50	2.40	2.30
Ausschüttungsquote ³⁾	in %	49.30*	42.64	37.48	35.02	34.30
Dividendenrendite ⁴⁾	in %	1.60*	1.56	1.38	1.18	1.35

1) Konzerngewinn/Anzahl Aktien

2) Gewinn je Aktie/Jahresschlusskurs

3) Dividende je Aktie/Gewinn je Aktie

4) Dividende je Aktie/Jahresschlusskurs

* unter Vorbehalt, sofern an der Generalversammlung vom 21. April 2020 der Dividende zugestimmt wird.

Kapitalstruktur am 31.12.

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

Dividendenberechtigte Aktien	Alle
Valorennummer	18'762'425
ISIN Code	CH0187624256
Symbol	VBSN
Segment	SIX Swiss Reporting Standard
Indexzugehörigkeit	SPI, SPI Extra, SPI ex SLI, SXI Life Sciences, SXI Bio+Medtech, Swiss All Share Index

Aktienkurs

Kurs in CHF



Finanzkalender

11. März 2020

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2019
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2019

21. April 2020

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2019

01. September 2020

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2020

10. März 2021

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2020
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2020

20. April 2021

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2020

Impressum

Herausgeber:
IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung:
Dr. Hannes Leu
CFO IVF HARTMANN GRUPPE

Projektleitung:
Anett Hässig
Assistant to the Supervisory Board

Gesamtkonzept/Design/Realisation:
Linkgroup AG, Zürich
www.linkgroup.ch

Inhaltskonzept/Redaktion:
Walter Steiner
Steiner Kommunikationsberatung
Uitikon/Zürich
www.steinercom.ch

Fotografie:
module+ GmbH
IVF HARTMANN AG



Adressen

Holdinggesellschaft

IVF HARTMANN Holding AG

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

Tochtergesellschaften

IVF HARTMANN AG

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

Kistler AG

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

AIR Health Solution AG

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

