

Geschäftsbericht 2017

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 mehr als 380 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 (therapeutische Pflaster) und das rasch wachsende Sortiment an Selbsttests 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 Lebensmittel-einzelhandel 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 Innovationsoffensive eingeleitet. Dazu gehören die 2017 erfolgte Lancierung der digitalen Multi-Lieferanten-Plattform HARTMANN easy und die Realisierung eines neuen Logistikzentrums in Neuhausen.

Kennzahlen 2017

133.0

Umsatzerlöse von CHF 133.0 Mio.
Abnahme um –1.3 % ggü. Vorjahr

19.0

EBIT von CHF 19.0 Mio.

16.0

Konzerngewinn von CHF 16.0 Mio.

113.1

Eigenkapital von CHF 113.1 Mio.
Zunahme um 10 % ggü. Vorjahr

2.50

Vorgeschlagene Dividende von CHF 2.50
pro Aktie, Zunahme um 4.2 % ggü. Vorjahr

388

388 Mitarbeitende
Zunahme um 3.2 % ggü. Vorjahr

Geschäftsentwicklung 2012 bis 2017

Umsatzerlöse in TCHF

2017	132'987
2016	134'693
2015	132'288
2014	132'939
2013	125'434
2012	125'998

Konzerngewinn in TCHF

2017	16'010
2016	16'447
2015	16'091
2014	15'777
2013	15'346
2012	14'815

Eigenkapital in TCHF

2017	113'135
2016	102'885
2015	91'958
2014	81'147
2013	70'290
2012	59'504

Anzahl Mitarbeitende

2017	388
2016	376
2015	383
2014	372
2013	374
2012	367

Auf einen Blick 2017

in TCHF	2017	2016	Veränderung
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	132'987	134'693	–1.3 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	22'525	23'146	–2.7 %
in % des Umsatzes	16.9 %	17.2 %	–
Betriebsergebnis (EBIT)	19'034	19'733	–3.5 %
in % des Umsatzes	14.3 %	14.7 %	–
Konzerngewinn	16'010	16'447	–2.7 %
in % des Umsatzes	12.0 %	12.2 %	–
Bilanz			
Bilanzsumme	139'453	130'612	6.8 %
Umlaufvermögen	107'812	100'456	7.3 %
in % der Bilanzsumme	77.3 %	76.9 %	–
Anlagevermögen	31'641	30'156	4.9 %
in % der Bilanzsumme	22.7 %	23.1 %	–
Fremdkapital	26'318	27'727	–5.1 %
in % der Bilanzsumme	18.9 %	21.2 %	–
Eigenkapital	113'135	102'885	10.0 %
in % der Bilanzsumme	81.1 %	78.8 %	–
Investitionen	5'256	3'897	34.9 %
in % des EBITDA	23.3 %	16.8 %	–
Mitarbeitende			
Anzahl Mitarbeitende	388	376	3.2 %
Anzahl Vollzeitstellen	355.0	345.2	2.8 %
Kapitalmarkt			
Dividende je Aktie in CHF	2.50	2.40	4.2 %
Steuerkurs 31.12.	181.00	202.70	–10.7 %
Börsenkapitalisierung in TCHF	434'400	486'480	–10.7 %

Berichtsteil 2017

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

Corporate Governance 2017

- 25** Bericht zur Corporate Governance
- 37** Vergütungsbericht

Finanzbericht 2017

- 47** Konzernrechnung
- 67** Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG
- 75** Aktieninformationen
- 76** Finanzkalender
- 76** Impressum

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren

In der Berichtsperiode hat die IVF HARTMANN GRUPPE ein sehr solides Ergebnis erwirtschaftet. Für das Unternehmen stand mit der Umsetzung der Strategie 2020 die Investition in die Zukunft im Vordergrund. Der Einstieg in neue Wachstumsfelder sowie in digitale Geschäftsmodelle, die Modernisierung der Produktion und der Ausbau der Logistik – alle diese Projekte laufen und sind 2017 gut vorangekommen. Die Neuausrichtung in einem Umfeld weiterhin wachsenden Kostendrucks im Gesundheitswesen und einer zunehmenden Globalisierung des Wettbewerbs war notwendig. Und sie war möglich, weil die IVF HARTMANN GRUPPE aus einer Position der Stärke heraus agieren konnte.

Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen und den um CHF 1.4 Mio auf CHF 5.3 Mio. gestiegenen Investitionen und erheblicher Aufwände für die Strategieumsetzung resultierte ein Konzerngewinn von CHF 16.0 Mio. (Vorjahr: CHF 16.4 Mio). Die Reingewinnrate liegt damit auf dem im Branchenvergleich sehr hohen Niveau von 12.0 %. Dieses Ergebnis ist umso bemerkenswerter, als sich die Umsatzerlöse aufgrund von Sondereffekten – unter anderem dem Verlust eines Grosskunden – um 1.3 % auf CHF 133.0 Mio. reduzierten. Die führende Stellung des Unternehmens im Schweizer Markt konnte aufgrund eines soliden Wachstums in den Kernkanälen behauptet und in einigen Bereichen ausgebaut werden. Erfreuliche Wachstumsraten wurden in den wichtigen Vertriebskanälen der Spitäler, Alters- und Pflegeheime sowie der Apotheken und Drogerien erreicht. Insgesamt stieg der Absatz um 0.1 % bei 1.4 % tieferen Preisen. Der gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich geringere Konzerngewinn ist auf die nochmals verstärkte Fokussierung auf margenstarke Produkte und Dienstleistungen sowie auf eine Verschlinkung der organisatorischen Strukturen und Prozesse zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote stieg gegenüber dem Vorjahr um 2.3 % auf 81.1 %.

«Der Einstieg in neue Wachstumsfelder sowie in digitale Geschäftsmodelle, die Modernisierung der Produktion und der Ausbau der Logistik – alle diese Projekte laufen und sind 2017 gut vorangekommen.»

Dr. Claus Martini, CEO

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2018 die Auszahlung einer um 4.2 % erhöhten Dividende von CHF 2.50 (Vorjahr: 2.40) je Namenaktie vor. Der Aktienkurs schloss am 31. Dezember 2017 bei CHF 181.00 (CHF 202.70 im Vorjahr).

Strategie

Im Berichtsjahr ist die IVF HARTMANN GRUPPE mit der Umsetzung der Strategie 2020 gut vorangekommen. Die neue digitale Bestellplattform HARTMANN easy wurde im Kanal der Alters- und Pflegeheime erfolgreich eingeführt und wird sukzessive auf weitere Vertriebsbereiche ausgedehnt. Die Produktentwicklung in Neuhausen wurde gestärkt; erste Produktneuheiten aus dem Entwicklungsprogramm werden bereits 2018 in die Vermarktung gehen. Weitere Wachstumsinitiativen laufen inzwischen in praktisch allen Vertriebskanälen. Die Verlagerung der Produktion elastischer Binden von der Fabrik in Netstal an die viel höher automatisierte Schwesterfirma Karl Otto Braun GmbH in Deutschland wurde im Berichtsjahr vorbereitet und wird bis Mitte 2018 abgeschlossen. Gleichzeitig wird derzeit die gesamte Watteproduktion bei der räumlich erweiterten und modernisierten Kistler AG in Gommiswald angesiedelt.



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

In Neuhausen wurden die Herstellung von Watteprodukten sowie mehrere nicht mehr profitable Eigenfertigungsbereiche eingestellt. Gleichzeitig erfolgte der Start zur Modernisierung und Automatisierung der Produktion für moderne Wundaufgaben. Im Frühjahr 2017 entschied der Verwaltungsrat zudem, die Logistik am Standort Neuhausen signifikant auszubauen und zu modernisieren. Das grosse Investitionsprojekt ist inzwischen angelaufen. Von den Massnahmen verspricht sich die IVF HARTMANN GRUPPE mittelfristig ein höheres Wachstum und eine Festigung der Ertragskraft.

Team

Das Markenversprechen «Gesundheit ist unser Antrieb» löste die IVF HARTMANN GRUPPE wiederum mit einem Bündel an Mehrwertleistungen ein. Sie bewirken, dass uns die Kunden nicht primär als Lieferanten sondern als verlässlichen Partner und Problemlöser sowie als kompetenten Fachberater wahrnehmen. Eine zentrale Voraussetzung dafür war unser Engagement zur Ausbildung, Weiterbildung, Spezialisierung und Förderung von Mitarbeitenden. Sie haben das Wissen, die Erfahrung und die Motivation, um sich mit unseren Kunden und Anwendern auf Augenhöhe auseinanderzusetzen zu können. Es war daher nur konsequent, dass die IVF HARTMANN GRUPPE als erstes Unternehmen im Kanton Schaffhausen das Label «Friendly Workspace» verliehen bekam. Und auch ein im Frühjahr des Berichtsjahres mit Bravour absolviertes Erstaudit der amerikanischen Gesundheitsbehörde (FDA) demonstriert die auf höchste Qualität und ständige Verbesserung ausgerichtete Unternehmenskultur.

Ausblick

Die IVF HARTMANN GRUPPE bewegt sich hauptsächlich in demografiebedingt wachsenden, wenig konjunkturanfälligen Märkten. Wir gehen jedoch davon aus, dass der Preisdruck durch Budgetbeschränkungen bei unseren Kunden durch den wachsenden und zunehmend globalisierten Wettbewerb sowie durch die Revision der Rückerstattungssysteme in der Schweiz weiter steigen wird. Aufgrund des hohen Importanteils des Unternehmens wird die Abschwächung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro überdies einen signifikanten Anstieg der Beschaffungskosten bewirken. Zusätzlich rechnen wir mit leicht steigenden Rohstoffpreisen. Und nicht zuletzt erfordern steigende regulatorische Anforderungen einen erhöhten unternehmensinternen Aufwand. Die aufgezählten Trends bestärken uns darin, unser Programm zukunftsgerichteter Investitionen konsequent fortzusetzen. Temporär leicht tiefere Resultate während der Umsetzung der Strategie 2020 nehmen wir bewusst in Kauf.

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 des Unternehmens auf dem im Branchenvergleich sehr hohen Niveau zu halten und das mittelfristige organische Wachstum zu verstärken. 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, appearing to read 'R. Riguzzi'.

Dr. Rinaldo Riguzzi
Präsident des Verwaltungsrats

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'C. Martini'.

Dr. Claus Martini
CEO

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



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

«Unsere Mitarbeitenden nehmen mit Interesse und Stolz zur Kenntnis, dass sich ein fast 150-jähriges Unternehmen an die vorderste Front der digitalen Entwicklungen stellt.»

Dr. Claus Martini, CEO

Herr Martini, das Berichtsjahr stand im Zeichen der Strategie 2020. Blieb genügend Zeit, um sich auch um das operative Geschäft zu kümmern?

Martini: Selbstverständlich. Die operative Entwicklung haben wir auch im Geschäftsjahr 2017 engagiert und erfolgreich vorangetrieben. Daneben ist die Umsetzung unserer neuen Strategie gut angelaufen und hinterlässt erste positive Spuren.

Woran machen Sie Ihre operative Stärke fest?

Martini: Erstens an der Tatsache, dass wir in fast allen unserer Absatzkanäle führend sind und einen sehr guten Marktzugang haben. Und das zeigt sich zweitens auch an den Zahlen, die wir im vorliegenden Geschäftsbericht präsentieren und erläutern.

Worauf führen Sie diesen guten Marktzugang zurück?

Sigg: Es ist eine Vielzahl von Faktoren wie die Wirksamkeit und Verlässlichkeit unserer Produkte, die Stärke und die Innovationskraft unserer Marken, die Beherrschung der Prozesse vom Rohmaterialeinkauf bis hin zur zuverlässigen physischen Verfügbarkeit der Produkte beim Kunden. Unsere Mitarbeitenden kennen die Kunden und ihre Bedürfnisse genau und richten die IVF HARTMANN GRUPPE konsequent darauf aus.

Wozu braucht es dann eine neue Strategie?

Martini: Wie der Name sagt, geht es um die strategische Ausrichtung und Schwerpunktsetzung. Wir müssen sicherstellen, dass die IVF HARTMANN GRUPPE für die sich abzeichnenden Trends und Marktveränderungen fit ist. Fit sein heisst, dass unser Produkt- und Dienstleistungsangebot den heutigen Bedürfnissen der Kunden entspricht. Fit sein heisst aber auch die Fähigkeit, Anwendungen und Lösungen für Märkte zu entwickeln, die erst in ihren Anfängen stehen.

Können Sie ein Beispiel geben?

Sigg: Gern. Das Selbsttest-Angebot unter der Marke Veroval umfasst heute bereits Produkte und Geräte für über ein Dutzend Nachweise oder Datenerhebungen. Das Spektrum geht von Tests zur Darmvorsorge über die Bestimmung des Cholesterinwerts bis zum Nachweis einer Harnwegsentzündung, einer Glutenintoleranz oder einer Allergie. Heute wollen immer mehr Menschen Standardtests sofort durchführen und nicht erst auf einen Arzttermin und die Untersuchungsergebnisse aus dem Labor warten. Zum Veroval-Sortiment gehören auch ein smartphoneähnliches EKG-Messgerät sowie eine intelligente Personenwaage.

«Wir werden zusehends auch zum Logistikpartner, der die Vorratsbewirtschaftung vor Ort übernimmt und dadurch Spitäler, Alters- und Pflegeheime sowie weitere Kunden von diesen Aufgaben entlastet.»

Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung

Wie stark ist die Strategie 2020 von der Digitalisierung beeinflusst?

Sigg: Digitalisierung ist heute ein Schlagwort, das viele Bereiche umfasst. Für die IVF HARTMANN GRUPPE geht es bei der Digitalisierung in erster Linie um eine Senkung der Prozesskosten bei unseren Kunden. Mit unseren Systemen gibt der Kunde per Mausklick eine Bestellung auf, erhält eine einzige Lieferung und eine einzige Rechnung. Das spart ihm Zeit und Kosten.

Sie versprechen Ihren Kunden eine einzige Lieferung. Diese beschränkt sich jedoch auf das relativ kleine Sortiment der IVF HARTMANN GRUPPE. Der Kunde muss also weitere Lieferantenbeziehungen unterhalten.

Martini: Seit letztem Jahr gilt dieses Argument nicht mehr. Wir haben im Herbst 2017 HARTMANN easy lanciert, eine zentrale Beschaffungs- und Logistikplattform. Sie umfasst neben unserem eigenen Sortiment Tausende von weiteren Artikeln, die unsere Kunden benötigen und bisher anderweitig beschaffen mussten. Dazu gehören beispielsweise Spritzen, Katheter, Becher, Schalen, Komponenten für Sauerstofftherapien, Kissen, aber auch nichtmedizinische Produkte wie Kosmetikerzeugnisse oder Reinigungsmaterial.

Wie ist HARTMANN easy entstanden?

Sigg: Den Wunsch nach einer solchen Plattform haben unsere Kunden geäussert. Sie signalisierten, dass sie aufgrund der guten Erfahrungen mit der IVF HARTMANN GRUPPE bereit wären, weitere Produkte über uns zu beziehen.

Martini: Für die Entwicklung von HARTMANN easy war ein Entwicklungsteam verantwortlich, das wir wie ein Startup arbeiten liessen und das sehr agil und in kurzer Zeit eine Kundenlösung erarbeitet hatte. Nach einer Testphase und verschiedenen Optimierungen gaben wir dann grünes Licht zum «Go live».

Was löst HARTMANN easy aus?

Martini: Man muss zwei Dinge unterscheiden. Erstens werden wir für unsere Kunden – und notabene auch für unsere Lieferanten – attraktiver. Mit dem Multi-Lieferanten-Webshop

und weiteren Logistikleistungen wie easyShelf bieten wir unseren Kunden ein optimales Outsourcing-Paket. HARTMANN easy konnten wir nur mit einer Erweiterung und Stärkung unserer Logistikdienstleistungen umsetzen. Das Ganze wird zweitens gepaart mit unserem medizinischen Wissen und der entsprechenden Beratungsleistung.

Welche Logistikdienstleistungen sprechen Sie an?

Sigg: Ich spreche beispielsweise vom Cross Docking. Dies bedeutet, dass der Versand entsprechend den bestellten Produkten und Produktmengen vorkommissioniert wird und beim Kunden in einer einzigen Lieferung ankommt. Beim Kunden, etwa einem Spital, wird die Ware bis auf die Station gebracht und in entsprechende Regale eingeräumt. Die Steuerung des Bestands obliegt nun komplett uns. Sprich, wir sorgen dafür, dass die benötigten Produkte beim Kunden immer in den vorgegebenen Mindestmengen greifbar sind.

Martini: Parallel zu diesen innovativen Dienstleistungen haben wir die logistische Modernisierung der IVF HARTMANN GRUPPE gestartet. Im Fokus steht der Bau eines neuen und stark automatisierten Logistikzentrums in Neuhausen, wo die bestellten Produkte kommissioniert und zur termingerechten Auslieferung bereitgestellt werden können.

Welches sind die Eckdaten des neuen Logistikzentrums?

Martini: Das Logistics Center Switzerland 2020 (LCS), wie das Grossprojekt offiziell heisst, besteht aus einem Neubau mit zwei Gebäudeteilen. Im einen Teil entsteht ein gegen 20 Meter hohes Hochregallager für rund 4'000 Palettenstellplätze. Im anderen Teil errichten wir ein Hochleistungs-Tablarlager. Es ist für Kleinteile bestimmt, die auf Tablaren automatisch zur Kommissionierung befördert werden. Die heute bestehende Kommissionierhalle wird für das neue Konzept komplett umgebaut und erweitert.

Wie hoch sind die Kosten für das LCS?

Martini: Sie belaufen sich auf mehr als CHF 15 Mio. – eine der grössten Einzelinvestitionen, welche die IVF HARTMANN GRUPPE in ihrer Geschichte getätigt hat.

Wie beurteilen Sie zusammenfassend das abgelaufene Geschäftsjahr, Herr Martini?

Martini: Es war ein ereignis- und entscheidungsreiches Jahr. Leider konnte der seit Jahren verzeichnete Wachstumskurs beim Umsatz nicht gehalten werden, da die Bestellungen eines Grosskunden, der sein Geschäftsmodell geändert hat, im Berichtsjahr wegfielen. Unser ehrgeiziges Zukunfts- und Investitionsprogramm wird davon jedoch nicht beeinträchtigt.

Wie lautet Ihr Résumé, Herr Sigg?

Sigg: Ich bin überzeugt, dass wir die Weichen richtig gestellt haben. Unsere Investitionen in innovative Produkte sowie Service- und Logistikleistungen sichern uns die Nähe zu den Kunden, was in einem herausfordernden Umfeld ein entscheidender Erfolgsfaktor bleiben wird.

Strategie 2020

Die Strategie 2020 schafft die Voraussetzungen, damit das Unternehmen auch unter sich verändernden Rahmenbedingungen ertragsstark wachsen kann. In erster Linie geht es darum, Angebote und Lösungen bereitzustellen, welche die Bedürfnisse der Kunden gesamtheitlich decken und weit über reine Produktlieferungen hinausgehen. Die Kunden erhalten dadurch einen Mehrwert.

Die Projekte und Massnahmen im Zeichen der Strategie 2020 lassen sich in drei Kategorien einteilen:

- **Vertriebsinitiativen und Digitalisierung**
- **Innovationsoffensive**
- **Optimierung der Kostenstruktur**

Die jeweiligen Initiativen stehen zueinander in einer wechselseitigen Abhängigkeit und müssen deshalb koordiniert umgesetzt werden.

Wie die Strategie 2020 im Geschäftsjahr 2017 an Konturen gewonnen hat, veranschaulichen die nachstehenden Beispiele aus den drei Kategorien.

Vertriebsinitiativen

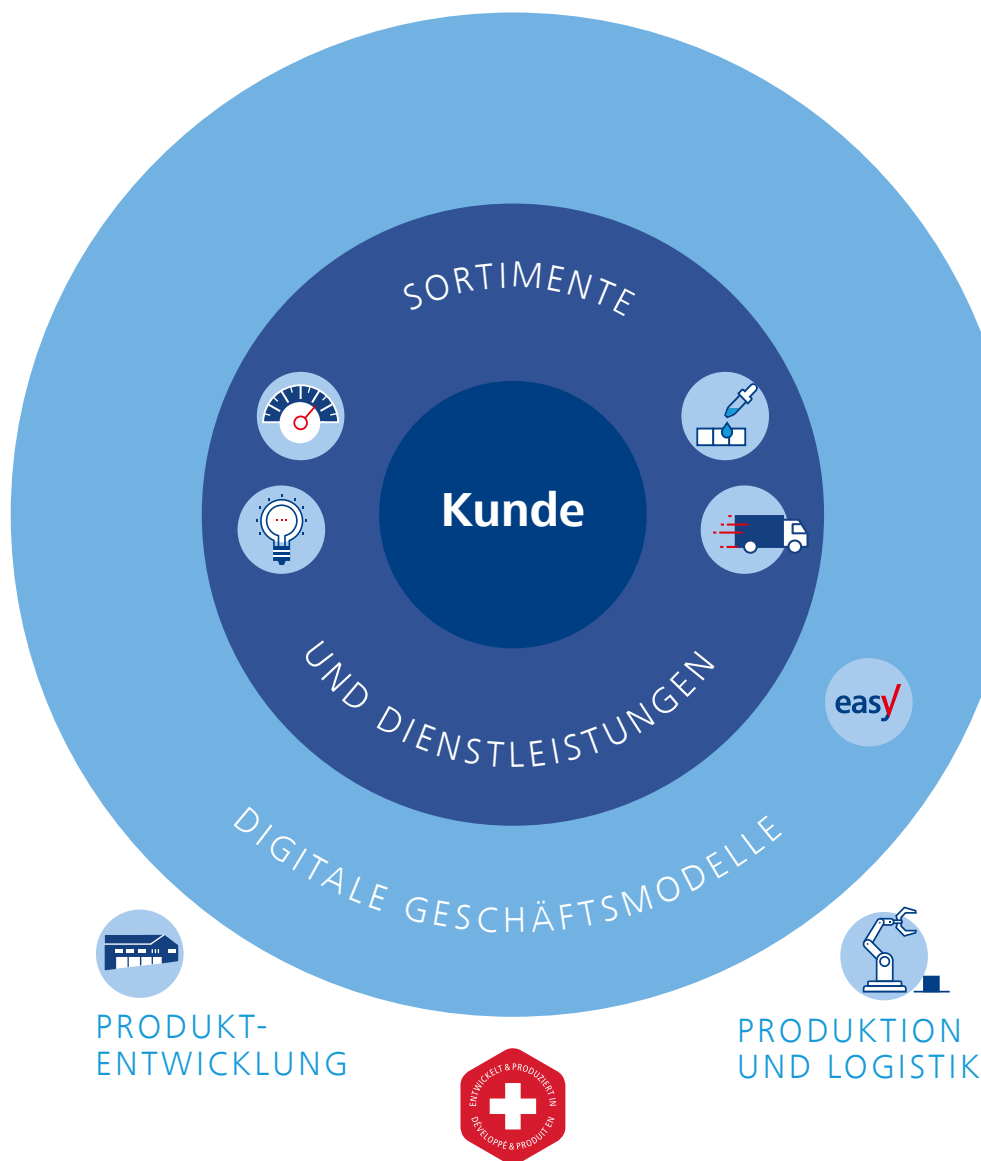


Seit Mitte 2017 werden laparoskopische Einweginstrumente der IVF HARTMANN AG in diversen Spitälern der Schweiz eingesetzt. Die Instrumente werden in unseren kundenindividuellen OP-Sets verbaut. Dies führt bei den Anwendern im OP zu einer relevanten Effizienzsteigerung, da gemeinsam mit diesen Instrumenten fast alle weiteren Verbrauchsmittel in den Sets enthalten sind, die für eine laparoskopische Intervention notwendig sind. Die Kunden sparen sich damit wertvolle Zeit für das Auspacken der einzelnen Instrumente im Operationssaal sowie die komplexe Wiederaufbereitung.

Digitalisierung



Die 2017 lancierte digitale Beschaffungs- und Logistikplattform gibt unseren Kunden Zugang zu einem erweiterten Produktsortiment. Tausende von Artikeln, welche die Kunden bisher von anderen Anbietern beziehen mussten, können jetzt über HARTMANN easy bestellt werden. Dazu gehören zum Beispiel Spritzen, Katheter, Komponenten für Sauerstofftherapien, Kissen oder Reinigungsmaterial. Die einfache Bestellung, eine konsolidierte Lieferung, eine monatliche Rechnung, Sortiments- und Logistikberatung, medizinische Beratung und die Unterstützung bei der Abrechnung sind Beispiele für die Kundennutzen.



Innovation



Beispiel Consumer Health 2020

Die Initiative stärkt unsere Marken, was sich an den Beispielen Veroval und DermaPlast gut aufzeigen lässt. Veroval wird zur 360°-Diagnostik-Marke ausgebaut. Neben den Selbsttests umfasst das Angebot diverse Messgeräte (Blutdruck, EKG, Temperatur, Gewicht, Aktivität) sowie ein grosses Sortiment zur Selbstdiagnostik. Unser DermaPlast-Sortiment wird durch neue und zusätzliche Produkte, etwa zur einfachen, rasch wirksamen Schmerzlinderung oder zur Steigerung des Wohlbefindens erweitert.



Beispiel Active Coating 2020

Das in der IVF HARTMANN GRUPPE vorhandene Know-how in der Beschichtungstechnologie wird genutzt, um unser Produktsortiment in den Anwendungsgebieten Schmerz und Entspannung zu erweitern.

Optimierung der Kostenstruktur



Beispiel Neuausrichtung der Produktionsstandorte

Die Investitionen und Modernisierungen in Neuhausen werden in den nächsten Jahren auf die Produktion von Erzeugnissen für die moderne Wundbehandlung und beschichtete Pflaster (auch mit Arzneimitteln) konzentriert. Die bisherige Fertigung von Watteprodukten wurde bereits nach Gommiswald verlagert, wo bei der Tochtergesellschaft Kistler AG das Wattekompetenzzentrum der IVF HARTMANN GRUPPE entstanden ist.



Beispiel Ausbau und Modernisierung der Logistik

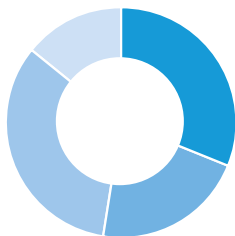
Die bisher auf vier Standorte verteilte Logistik wird in Neuhausen konzentriert. Zu diesem Zweck baut die IVF HARTMANN GRUPPE das Logistics Center Switzerland 2020 (LCS) mit einem Hochregallager und einem automatisierten Hochleistungs-Tablarlager für Kleinteile. Technisch wird die Logistik auf die steigenden Anforderungen (Cross Docking, schnelle Reaktionszeit, Automatisierung usw.) ausgerichtet. Mit dem schrittweisen Ausbau der Logistik und der konsequenten Ausrichtung auf die Kundenanforderungen bekennt sich die IVF HARTMANN GRUPPE klar zum Standort Schweiz.



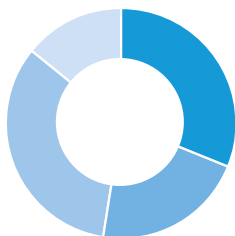
Beispiel Modernisierung der Fertigung für moderne Wundaufgaben

Die Produktionskapazitäten für innovative Wundaufgaben werden bis 2020 mehr als verdoppelt. Dabei wird neueste Technologie wie zum Beispiel Robotertechnik, hochpräzise Dosiertechnik und kontinuierliche Inprozesskontrollen für maximale Qualität und Effizienz zum Einsatz kommen.

Lagebericht



2017	in TCHF
Umsatzerlöse total*	132'987
■ Wundmanagement	40'979
■ Inkontinenzmanagement	28'681
■ Infektionsmanagement	45'915
■ Weitere Konzernaktivitäten	17'412
* Konsolidierte Erfolgsrechnung	



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

Für die IVF HARTMANN GRUPPE stand 2017 im Zeichen ihrer strategischen Neuausrichtung, die ein nachhaltiges ertragsstarkes Wachstum anstrebt. Im Berichtsjahr verringerten sich die Umsatzerlöse leicht um 1.3% auf CHF 133.0 Mio. und das EBIT um 3.5% auf CHF 19.0 Mio. Der Konzerngewinn blieb mit CHF 16.0 Mio. um 2.7% unter dem Vorjahresstand. Der Generalversammlung wird eine Dividende von CHF 2.50 je Aktie (Vorjahr: CHF 2.40) beantragt.

Die IVF HARTMANN GRUPPE verzeichnete im Geschäftsjahr 2017 einen leichten Rückgang der Umsatzerlöse von CHF 134.7 Mio. auf CHF 133.0 Mio. Hauptursache für die Abnahme um 1.3% war das anspruchsvolle Marktumfeld, das sich durch einen anhaltenden Kostendruck, erodierende Margen und ein zunehmend volatileres Nachfrageverhalten auszeichnete. Das geänderte Geschäftsmodell eines Grosskunden bewirkte überdies einen abrupten Rückgang der Bestellmenge. Gleichwohl gelang es der Gruppe, den Absatz mit einem Plus von 0.1% zu halten.

Das Betriebsergebnis (EBIT) reduzierte sich von CHF 19.7 Mio. um 3.5% auf CHF 19.0 Mio. Neben der Verminderung des Umsatzes und dem Preiszerfall trugen die höheren Beschaffungskosten zur Einbusse bei. Die Beschaffung verteuerte sich vor allem aufgrund gestiegener Rohstoffpreise insbesondere für Baumwolle und Kautschuk. Zudem löste die Umsetzung verschiedener Projekte im Rahmen der Strategie 2020 höhere Aufwände aus. Der Konzerngewinn der IVF HARTMANN GRUPPE reduzierte sich von CHF 16.4 Mio. um 2.7% auf CHF 16.0 Mio.

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung vom 17. April 2018 die Ausschüttung einer Dividende von CHF 2.50 je Aktie vor. Dies entspricht gegenüber der Vorjahresdividende von CHF 2.40 einer Zunahme von 4.2%.

Entwicklung der Segmente

Die einzelnen Segmente entwickelten sich umsatz- und ertragsmässig unterschiedlich. Das Segment Wundmanagement musste einen Umsatzrückgang um 2.8% auf CHF 41.0 Mio. hinnehmen, was dem erwähnten Einbruch der Bestellmenge eines Grosskunden zuzuschreiben ist. Der Segmentsanteil am Gesamtumsatz erreichte 30.8% (Vorjahr: 31.3%). Trotz dem abgeschwächten Umsatz konnte das EBIT um 4.8% auf CHF 4.8 Mio. erhöht werden. Die Zunahme resultierte aus Produktivitätssteigerungen in der Eigenfertigung von HydroClean-Produkten sowie aufgrund des einmaligen Effekts der Reduktion einer Restrukturierungsrückstellung aus dem Vorjahr. Das Segment Wundmanagement steuerte im Berichtsjahr 25.5% (Vorjahr: 23.4%) zum EBIT auf Konzernstufe bei.

Im Segment Inkontinenzmanagement hielt sich der Umsatz mit CHF 28.7 Mio. praktisch auf Vorjahresniveau. Ungeachtet des hohen Preisdrucks nahm die Absatzmenge zu. Der Anteil am Konzernumsatz stieg von 21.3% auf 21.6%. Beeinflusst durch die Bildung einer Restrukturierungsrückstellung, durch Investitionen in strategische Initiativen und den Preisdruck verringerte sich das EBIT um 9.5% auf CHF 4.5 Mio. Der Segmentsanteil am EBIT der Gruppe erreichte 23.4% (Vorjahr: 25.0%).

Der Umsatz im Infektionsmanagement erhöhte sich um CHF 1.0 Mio. oder 2.3% auf CHF 45.9 Mio. Das Segment vermochte dem Preisdruck gut standzuhalten. Mit einem Anteil von 34.5% (Vorjahr: 33.3%) ist das Infektionsmanagement das grösste Segment. Das Betriebsergebnis hielt

mit dem positiven Umsatzverlauf nicht Schritt und verminderte sich um 8.5% auf CHF 8.8 Mio. Negativer Einflussfaktor war insbesondere die höheren Beschaffungskosten. Der EBIT-Anteil am Konzerntotal belief sich auf 46.1% (Vorjahr: 48.6%).

Die weiteren Konzernaktivitäten lagen mit CHF 17.4 Mio. Umsatzerlösen 8.0% unter dem Vorjahresniveau. Die Einbusse entstand primär beim Verkauf von Watteprodukten. Aufgrund des einmaligen Effekts einer Restrukturierungsrückstellung im Vorjahr resultierte 2017 ein um CHF 0.3 Mio. höheres EBIT von CHF 0.9 Mio. Der Anteil am Gesamt-EBIT erreichte 5.0% (Vorjahr: 2.9%).

Personal

Zum 31. Dezember 2017 beschäftigte die IVF HARTMANN GRUPPE 388 Mitarbeitende (376 im Vorjahr). In der Zahl enthalten sind 19 Lernende (Vorjahr: 22). Die Personalkosten gingen von CHF 36.2 Mio. auf CHF 34.5 Mio. zurück, insbesondere aufgrund der im Vorjahr gebildeten Restrukturierungsrückstellungen.

Bilanz- und Kapitalstruktur

Die Bilanz und die Kapitalstruktur der IVF HARTMANN GRUPPE sind weiterhin sehr solide und weisen keine Fremdverschuldung auf. Die Zunahme des Eigenkapitals um CHF 10.2 Mio. auf CHF 113.1 Mio. liess die Eigenkapitalquote von 78.8% auf 81.1% ansteigen. Im ersten Halbjahr 2017 gewährte die IVF HARTMANN AG dem Mutterkonzern HARTMANN GRUPPE ein kurzfristiges Darlehen von CHF 35.0 Mio. und legte weitere CHF 15.0 Mio. in kurzfristige Wertschriften an.

Steigende Investitionen

Die Investitionen fielen mit CHF 5.3 Mio. wie erwartet stärker ins Gewicht als im Vorjahr (CHF 3.9 Mio.). Sie flossen vornehmlich in die laufenden strategischen Projekte wie HARTMANN easy (digitale Bestellplattform), Automatisierung der HydroClean-Fertigung, Produktionsausbau bei der Kistler AG oder das Logistikprojekt in Neuhausen.

Vertrieb, Marketing und Innovation

Entwicklung nach Absatzkanälen

Spitäler und Kliniken

Der Konsolidierungsprozess im Spitalwesen schritt im Berichtsjahr zügig voran, was sich in der Schliessung kleinerer, regionaler Spitäler, einer wachsenden Zahl von Zusammenschlüssen zu grösseren Gruppierungen und einer anhaltenden Preiserosion äussert. Dank der starken Entwicklung in den Kerngeschäftsfeldern Risk Prevention und Disinfection nahmen die Verkäufe an Spitäler und Kliniken zu. Dies ist umso erfreulicher, als das Sortiment der margenschwachen Hauswirtschaftsprodukte stark reduziert wurde und der entsprechende Vorjahresumsatz kompensiert werden musste.

Der IVF HARTMANN GRUPPE gelang es, sich durch kundenindividuelle Sets sowie überdurchschnittliche Dienstleistungs- und Servicequalität zu differenzieren. Die Nähe zu den Kunden bewährte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr als wichtiger Wettbewerbsfaktor. Auch die Produktinnovationen stützten die Nachfrage. Neue Formate und Produkte im Desinfektionsbereich wurden gut aufgenommen. Das im Herbst lancierte Laparoskopie-Sortiment bietet über die nächsten Jahre gute Wachstumschancen.

Alters- und Pflegeheime

In einem stark kompetitiven und preisgetriebenen Umfeld konnten die Absatzzahlen erhöht werden. Stark entwickelten sich vor allem die ergänzenden Sortimente wie Desinfektion, Hauswirtschaft oder Produkte zur Wundversorgung. Die Kunden verlangen zunehmend Gesamtlösungen. Durch eine geringere Zahl von Lieferanten und schlanke Prozesse können die Kunden ihre Effizienz in der Beschaffung steigern.

Die nach einer erfolgreichen Testphase im Herbst lancierte Dienstleistungsplattform HARTMANN easy ist die Antwort der IVF HARTMANN GRUPPE auf diese Kundenbedürfnisse. Das zusammen mit einem Handelspartner entwickelte Angebot umfasst ein komplettes Sortiment an medizinischen Verbrauchsgütern und Pflegematerialien. Die Plattform funktioniert nach dem Prinzip «1 Bestellung – 1 Lieferung – 1 Rechnung» und hilft den Kunden, ihre Prozesskosten zu senken. HARTMANN easy ist von den Kunden auf Anhieb überaus positiv aufgenommen worden. Die Reaktionen untermauern das hohe Potenzial der integrierten digitalen Lösung. Mit ObserveCare wurde im vergangenen Jahr ein praxistaugliches Instrument lanciert, um Bedürfnisse, Schwachstellen und Verbesserungsmaßnahmen bei der Infektionskontrolle aufzuzeigen.

Ambulante Medizin und Pflege

Der Relaunch von HydroClean – die äusserst innovative, in Neuhausen entwickelte und gefertigte Wundauflage – ermöglichte es der IVF HARTMANN GRUPPE, weitere Anteile im Markt für moderne Wundversorgung zu gewinnen und ein erfreuliches Umsatzwachstum zu generieren.

Die Zielgruppe der ambulant operierenden Ärzte stand auch 2017 im Fokus. Der wachsende politische Druck führt dazu, dass zahlreiche Eingriffe vermehrt ambulant durchgeführt werden. Bereits haben einige Kantone Listen mit Eingriffen veröffentlicht, die nur noch ambulant durchgeführt werden dürfen. Die Produkte der IVF HARTMANN GRUPPE ermöglichen es operierenden Ärzten, auch im ambulanten Umfeld sicher, steril und effizient zu arbeiten.

Während sich die Fokussortimente (Moderne Wundversorgung, Risk Prevention) sehr positiv entwickelten, stieg der Kostendruck auf etablierte Sortimente wie traditionelle Wundversorgung (z.B. Tupfer, Kompressen) oder Untersuchungshandschuhe, was das Absatzwachstum dämpfte.

«HARTMANN easy ist von den Kunden auf Anhieb überaus positiv aufgenommen worden. Die Reaktionen untermauern das hohe Potenzial der integrierten digitalen Lösung.»

Dr. Claus Martini, CEO

Apotheken und Drogerien

Auch 2017 lancierte die IVF HARTMANN GRUPPE im Fachhandel zahlreiche Innovationen. So wurden unter der Marke Veroval ein Activity Tracker – eine Kombination aus Blutdruck- und EKG-Messgerät – eine Personenwaage sowie je ein Oberarm- und Handgelenk-Blutdruckmessgerät eingeführt. Zusammen mit dem Selbsttest-Sortiment für zu Hause wurde Veroval zur 360°-Diagnostik-Marke ausgebaut. 2018 sind weitere Neuheiten unter der Marke Veroval geplant.

Das DermaPlast Active-Sortiment wurde erweitert und einem kompletten Relaunch unterzogen. Unter der Marke DermaPlast Active bietet die IVF HARTMANN GRUPPE sämtliche für die Versorgung kleinerer und grösserer Sportverletzungen benötigten Produkte an. Das natürliche Schmerzpflaster Isola wird seit Januar 2017 in einer neuen Verpackung ausgeliefert und war Gegenstand der ersten schweizweiten TV-Kampagne des Unternehmens.

Lebensmitteleinzelhandel

Gezielte Marketing- und Marktbearbeitungsmassnahmen führten dazu, dass Sterillium heute nicht nur im Fachhandel, sondern auch im Lebensmitteleinzelhandel das führende Händedesinfektionsmittel ist. Da sich die Nachfrage nach Artikeln, die bereits am Ende ihres Produktlebenszyklus stehen (z. B. Wattepad) abschwächte, blieben die Absatzzahlen im Lebensmitteleinzelhandel unter den Erwartungen. Die IVF HARTMANN GRUPPE ist aber überzeugt, dass dieser Absatzkanal für Geschäftsfelder wie Inkontinenz und Desinfektion an Bedeutung gewinnen wird.

Industrie

Im Fokus des Bereichs Industrie stehen Betriebssanitäter (Erste-Hilfe-Produkte) und Facility Manager (Hygienepapier, Desinfektion, Untersuchungshandschuhe). Die Änderung des Geschäftsmodells bei einem Grosskunden, führte zu einem deutlichen Umsatzrückgang.

Export

Im Betriebsjahr konnte der Export für die in Neuhausen produzierten modernen Wundauflagen deutlich ausgebaut werden.

Im Direktexport fokussiert sich die IVF HARTMANN GRUPPE auf die zwei Produkte Calmor (Ohrenkugeln aus Wachs) und Zahnwatterollen. Hauptexportmärkte sind Schweden und Italien (Calmor) sowie die USA (Zahnwatterollen). Der Anfang 2017 angekündigte Ausstieg aus der Produktion von Zahnwatterollen führte dazu, dass sich zahlreiche Kunden noch einen Vorrat anlegten, was den Absatz zusätzlich belebte.

Marketing- und Sales-Initiativen

Im Rahmen der Strategie 2020 wurden im Berichtsjahr zahlreiche Vertriebsinitiativen gestartet. Sie dienen dazu, die bestehenden Absatzkanäle zu vitalisieren und weitere Kanäle mit neuen Kundensegmenten zu erschliessen. Zu

den Initiativen gehören unter anderem die 2017 lancierte Bestellplattform Hartmann easy oder die Initiative «Consumer Health 2020» (Wachstumsbeschleunigung durch starke Marken). Die Vertriebsinitiativen stehen im direkten Zusammenhang mit innovativen Produkten, Anwendungen und Dienstleistungen. So wird das DermaPlast-Sortiment durch neue Erzeugnisse zur einfachen, rasch wirksamen Schmerzlinderung und zur Steigerung des Wohlbefindens erweitert werden. Die Nachfrage seitens medizinischer Anwender konnte durch Innovationen in der Wundversorgung wie hydroaktive Wundauflagen (HydroClean) und anwenderspezifische Sets stimuliert werden.

Stark beachtetes Wundsymposium

Bereits zum siebten Mal fand Ende Juni 2017 im Zürcher Hallenstadion das HARTMANN Wundsymposium statt. Die Nachfrage war so gross, dass die maximale Teilnehmerzahl von 500 rasch ausgeschöpft war. Unter der Moderation von Mitarbeitenden der IVF HARTMANN GRUPPE hielten Fachleute Referate zu Themen wie Wunddébridement, Kompressionstherapie, Maligne Wunden/Epidermolysis bullosa, Inkontinenz-assoziierte Dermatitis, Kommunikation und Wunddokumentation sowie schwierige Wundsituationen und Medikamente. Ein von der IVF HARTMANN GRUPPE gestifteter Hydro-Preis ging an drei Gewinnerinnen, die über ihre Erfahrungen zur optimalen Wundheilung berichteten.

Gestärkte und erweiterte Marken

Im Zeichen der Strategie 2020 hat die IVF HARTMANN GRUPPE die Investitionen zur Stärkung ihrer Marken intensiviert. Ein Schwerpunkt lag im Kerngeschäftsfeld Personal Healthcare bei den Pflastern und Wundauflagen von DermaPlast und der Produktlinie Veroval.

Zur Förderung der Händedesinfektionsmarke Sterillium, des wirkstoffhaltigen Pflasters Isola und der hydroaktiven Wundauflagen der Hydro-Linie wurden zahlreiche Marketing- und Promotionsmassnahmen durchgeführt oder eingeleitet.

Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat sich im Berichtsjahr bei den meisten Kunden weiter vom Status eines reinen Lieferanten entfernt. Der bereits vor einigen Jahren eingeleitete Trend, mit den Kunden Beziehungen zu etablieren, die auf Fachkompetenz, umfassender Beratung, individueller Unterstützung und integralen Serviceleistungen basieren, wurde 2017 deutlich verstärkt. Dank der hohen Qualifikation der Mitarbeitenden auch in medizinischen Fragen – zum Beispiel in den Bereichen Desinfektion, Wundbehandlung, Inkontinenzversorgung oder OP-Verbrauchsmaterialien – sind die Spezialisten der IVF HARTMANN GRUPPE gern gesehene Ansprechpartner. Sie verhelfen ihren Kunden nicht nur zur sicheren Versorgung mit Produkten, sondern unterstützen sie auch bei der Optimierung der betrieblichen Abläufe und der Steigerung der Effizienz.

Rundum-Pflege

*Mit MoliCare Skin bietet die
IVF HARTMANN GRUPPE Produkte an,
welche das IAD(Inkontinenz-assoziierte
Dermatitis)-Risiko senken, die Haut
schützen und pflegen und dadurch die
Lebensqualität der Menschen nach-
weislich steigern.*





Produktion, Logistik und Innovation

Produktionsstandorte und Produktionsplanung

Das Jahr 2017 war geprägt durch den Ausbau und die Modernisierung der Produktionskapazitäten an den Standorten Neuhausen und Gommiswald. Während man sich am Standort in Neuhausen auf Erzeugnisse für die moderne Wundbehandlung und Arzneimittel konzentriert, wurde der Produktionsstandort Gommiswald mit der Tochtergesellschaft Kistler AG als Wattekompetenzzentrum der IVF HARTMANN GRUPPE etabliert. Zu diesem Zweck wurden in Gommiswald die Produktionsflächen erweitert. In Gommiswald stehen seit dem vierten Quartal 2017 unter anderem die Maschinen, die bisher in Neuhausen in Betrieb waren. Im Hinblick auf den Produktionsausfall während der Verlagerungsphase musste die Produktionsmenge in Neuhausen vorübergehend hochgefahren werden, was mit entsprechender Mehrarbeit verbunden war. Dank einem umsichtigen und effizienten Projektmanagement fand die Produktionsverlagerung reibungslos statt. Die Fertigung in Gommiswald ist wie geplant angelaufen.

Der Standort Neuhausen sah sich im Berichtsjahr mit einer über den Erwartungen liegenden Nachfrage nach HydroClean-Produkten konfrontiert. Der Ausstoss der hydroaktiven Wundauflagen musste deshalb gesteigert werden, was dank der engen Zusammenarbeit zwischen Technikern, Ingenieuren und dem operativen Personal der Abteilung Medical Products einwandfrei gelang. Die erfolgreich umgesetzten Verbesserungsprojekte führten zudem zu einer deutlich gestiegenen Anlageneffizienz.

Die Bandweberei in Netstal wird bis Mitte 2018 nach der Verlagerung der Produktion zur Schwestergesellschaft Karl Otto Braun GmbH in Wolfstein DE geschlossen. In Wolfstein betreibt der HARTMANN Konzern eine der weltweit modernsten und grössten Produktionsstätten für elastische Binden. Die Schliessung des Standorts Netstal war den Mitarbeitenden mit grosser Vorlaufzeit angekündigt worden. Fast die Hälfte der Mitarbeitenden wird heute in Gommiswald weiterbeschäftigt. Für die anderen Mitarbeitenden wurden sozialverträgliche Lösungen, unter anderem durch Frühpensionierungen und einen grosszügigen Sozialplan, vereinbart.

Weil die IVF HARTMANN AG mit einigen Produkten auch den amerikanischen Markt bedient, fand 2017 erstmals eine Inspektion der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde Food and Drug Administration (FDA) statt, welche erfolgreich bestanden wurde.

Wegweisendes Logistikkonzept

Im April 2017 erfolgte der Start zur Umsetzung des Grossprojekts Logistics Center Switzerland (LCS 2020) in Neuhausen. Kurz darauf wurden die bestehenden, heute als Lager genutzten Gebäude geräumt und für den Rückbau freigegeben. Das Projekt LCS 2020 besteht aus einem mehrteiligen Neubau und umfasst auch ein Hochregallager. Das technische Logistikkonzept ist erstellt und der Baubeginn erfolgt im zweiten Quartal 2018.

Weitere Neuerungen in der Logistik betreffen die Integration eines bisherigen Aussenlagers in die Logistik in Neuhausen, die Implementierung eines temperaturgeführten Transportsystems für Arzneimittel und eines Cross Dockings aus verschiedenen Versandlagern (1 Bestellung – 1 Lieferung) sowie der Aufbau einer Logistikberatung, welche die Kunden bei der Implementierung ihrer Beschaffungs- und Bewirtschaftungsprozesse unterstützt.

2017 erfolgte der Start zur Umsetzung eines Grossprojektes – des modernisierten und erweiterten Logistikzentrums am Standort Neuhausen.

Forschung und Entwicklung

In der Forschung und Entwicklung lagen die Schwerpunkte 2017 in der modernen Wundversorgung, vorkonfektionierten Sets und Wirkstoffpflastern.

Im Geschäftsfeld Wundmanagement wurde das Hydrotherapie-Sortiment durch Produkte und Anwendungslösungen erweitert, welche die Fähigkeit von Haut- und Körpergeweben zur Regeneration und Reparatur von Wunden noch gezielter und effizienter unterstützen. Dazu gehören HydroClean 2.0 und HydroClean plus mini.

Mit HydroClean und HydroTac stellt die IVF HARTMANN GRUPPE Produkte für alle Phasen des Wundheilungsprozesses zur Verfügung. Entscheidend für einen ordnungsgemässen Ablauf der Wundheilung ist die Entzündungsphase zur Blutstillung und Wundreinigung (Reinigungsphase), in der all die Zellen ins Spiel kommen, die für den nachfolgenden Aufbau von Granulationsgewebe (Granulationsphase) und die abschliessende Epithelisierung (Epithelisierungsphase) unerlässlich sind. Im Berichtsjahr wurden diverse Machbarkeitsstudien für weitere Innovationen im HydroClean-Bereich durchgeführt. Marketingkampagnen zeigten die wissenschaftlich belegte Wirksamkeit der Produkte auf. Zudem begann 2017 die Registrierung der Produktlinien für die Zulassung in aussereuropäischen Absatzmärkten.

Das Sortiment der Sets, die namentlich in Operationsälen, bei ambulanten Eingriffen und zur Wundversorgung verwendet werden, wurde ebenfalls weiterentwickelt. Die Zusammenstellung der Sets hängt von den individuellen Bedürfnissen der Kunden bzw. Anwender ab und lässt heute eine schier unendliche Flexibilität zu. Die Sets können auch Drittprodukte wie Einweginstrumente (Peha-Sets) enthalten und sind so konfektioniert, dass sie der Reihenfolge eines Eingriffs entsprechen. Für eine wachsende Zahl von Spitälern ist die IVF HARTMANN GRUPPE auch für die Lagerbewirtschaftung der Sets zuständig.

Beschaffung

Die Beschaffungsstrategie der IVF HARTMANN GRUPPE war auch 2017 auf die intensive, langfristige Zusammenarbeit mit leistungsstarken Lieferanten ausgerichtet, dies mit dem Ziel, Rohstoffe, Handelswaren und Dienstleistungen zu optimalen Bedingungen zu beziehen. Im Berichtsjahr führte der HARTMANN Konzern für den Einkauf eine globale Matrixorganisation ein, wobei aus der Schweiz heraus eine Region geführt wird.

Zur einfachen, effizienten und übersichtlichen Beschaffung von Materialien und Dienstleistungen wurde die Beschaffungsplattform myPurchase implementiert. Die Bestellungen aus hinterlegten Katalogen und das Fakturieren erfolgen ähnlich wie bei Amazon.

Die Rohstoffpreise entwickelten sich 2017 unterschiedlich. Die Preise für Baumwolle, Latex und Nitril stiegen im ersten Quartal stark an, um dann im Jahresverlauf wieder nachzugeben. Rohöl, Nonwoven und Zellstoff verteuerten sich bis zum Ende des Berichtsjahres zweistellig.

Die Lieferbereitschaft blieb bei wirtschaftlich ausgewogenen Beständen auf einem gewohnt hohen Niveau. Im Berichtsjahr wurde das Programm «Delphi.ch» gestartet. Es dient der weiteren Verbesserung der Bedarfsplanung und der Forecast-Genauigkeit.

Corporate Responsibility

Ihre unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung richtet die IVF HARTMANN GRUPPE wenn immer möglich an international bewährten Kriterien und Vorgaben aus. Die entsprechenden Zertifizierungen und behördlichen Inspektionen bieten den interessierten Anspruchsgruppen die Gewähr, dass die Anforderungen erfüllt wurden. Nachstehend werden die wichtigsten Aktivitäten und Ergebnisse des Geschäftsjahres 2017 aufgeführt.

Qualitätsmanagement

- Integriertes Managementhandbuch, das verschiedene Normen (ISO 9001, ISO 13485, ISO 14001 und Arzneimittel-GMP) abdeckt
- Prozessorientiertes Handbuch, das drei Kernprozesse, vier Managementprozesse und zwei Supportprozesse umfasst
- Überarbeitung aller Subprozesse zwecks Konformität mit den neuen Normenversionen (2015/2016); Integration von Prozesskennzahlen und Prozessrisikomanagement
- Gelebtes Prozesseignertum (Process Ownership) in allen Bereichen

Umweltmanagement

Im Jahr 2017 wurden folgende Massnahmen umgesetzt:

- Halbierung des Abfallvolumens durch Beschaffung einer modernen Abfallpresse; erhebliche Verminderung der Transporte
- Umrüstung auf LED-Beleuchtung; für 80% der Innenbeleuchtung umgesetzt
- Reduktion des Stromverbrauchs durch Umrüstung der Druckerhöhungspumpen in der eigenen Wasserversorgung
- Reduktion des Papierverbrauchs durch E-Fax, E-Mailing, doppelseitiges Drucken (Standard), Senkung der Druckaufträge und entsprechende Sensibilisierung der Mitarbeitenden

Im Hinblick auf eine Rezertifizierung der IVF HARTMANN AG nach der geänderten Norm ISO 14001 2015 (High Level Structure) im Jahr 2018 wurden im Rahmen eines Projekts verschiedene Anpassungen eingeleitet. Sie orientieren sich am Ansatz eines integrierten Managementsystems. Die Anpassungen am Standort Neuhausen betreffen unter anderem die Schulungen der Prozesseigner, die Prozesse im Managementhandbuch der IVF HARTMANN AG sowie organisatorische Fragen.

Zudem wurde eine Projektstudie zum Umbau der zentralen Heizungsverteiler durchgeführt. Ziel ist es, die Wärmeverteilung in den einzelnen Heizkreisen der Arealbereiche zu optimieren und dadurch den Erdgasverbrauch zu senken.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Das 2016 angekündigte Ziel, für die IVF HARTMANN GRUPPE das Label «Friendly Workspace» zu erlangen, wurde im Berichtsjahr erreicht und fand sowohl in der internen als auch in der externen Kommunikation hohe Beachtung.

Das fit@IVF-Jahresprogramm 2017 legte den Schwerpunkt auf das Thema Entspannung. Es umfasste unter anderem Faszientraining, Meditation und progressiver Muskelrelaxation. Ein neues Massageangebot stiess auf sehr starke Nachfrage. Auch Nordic Walking und der quartalsweise durchgeführte Smoothie-Day waren sehr beliebt. In der letztjährigen Rangliste des Swiss Arbeitgeber Award erreichte die IVF HARTMANN GRUPPE den guten 15. Platz.

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist sich ihrer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft bewusst und pflegt dialogorientierte Beziehungen mit den verschiedenen Anspruchsgruppen. Davon zeugen die zahlreichen Initiativen und die kontinuierlichen Optimierungen im Berichtsjahr.

Nachwuchsförderung

Die IVF HARTMANN GRUPPE hat im Berichtsjahr 19 Lernende beschäftigt. Ihre Ausbildung verteilt sich auf sieben Berufe. Sieben Lernende konnten ihre Ausbildung erfolgreich abschliessen.

Das interne Weiterbildungsprogramm wurde 2017 um neue Kursprogramme erweitert. Ein Schwerpunkt bildet hierbei die Weiterentwicklung der persönlichen Kompetenz. Interessierte Mitarbeitende erhielten die Möglichkeit, an einem Sozialtag oder einem sogenannten Seitenwechsel teilzunehmen. Das Angebot sieht einen persönlichen Einsatz in sozialen Institutionen vor und wurde im Vorjahr als Pilotprojekt lanciert.

Intern besteht das Angebot, einem Schnittstellenpartner für mehrere Tage über die Schulter zu schauen und ihn tatkräftig zu unterstützen. Dadurch können die internen Prozesse besser verstanden werden. Zugleich wird das gegenseitige Verständnis erhöht.

Soziales Engagement

Die IVF HARTMANN GRUPPE engagierte sich im Geschäftsjahr 2017 im Rahmen ihrer gesellschaftlichen und sozialen Verantwortung wiederum auf verschiedenen Ebenen. So konnten beispielsweise im Frühjahr Flüchtlingsschulklassen des Schweizerischen Arbeiterhilfswerks (SAH) empfangen werden. Junge Flüchtlinge und ihre Lehrpersonen erhielten einen halbtägigen Einblick in die Funktionsweise eines produzierenden Unternehmens. Lernende stellten den Besuchern vor Ort die verschiedensten Arbeitsplätze vor und vermittelten ihnen Mut und Zuversicht, um ihre eigene berufliche Zukunft in der Schweiz anzugehen.

Im Rahmen des 2016 begonnen Runden Tisches für optimale Eingliederung in Schaffhausen wurde ein Folgeprojekt durchgeführt. Es stand unter der Leitung der Personalverantwortlichen. Im November 2017 fand eine öffentliche Veranstaltung der Industrie- & Wirtschaftsvereinigung Schaffhausen (IVS) statt, an der auch eine Absichtserklärung unterzeichnet wurde. Oberstes Ziel ist die Integration von Menschen mit Handicap in Wirtschaft und Gesellschaft.

Ausblick

Als gewichtiger Teilnehmer am schweizerischen Gesundheitsmarkt sieht sich das Unternehmen mit den gleichen hohen regulatorischen Anforderungen und komplexen administrativen Abläufen konfrontiert wie die meisten seiner Geschäftspartner und Kunden. In diesem Kontext verfolgt die IVF HARTMANN GRUPPE eine Strategie, welche über die Wertschöpfung durch den Verkauf von Produkten weit hinausgeht. Die IVF HARTMANN GRUPPE wird zusehends auch zum Logistikpartner, der die Vorratsbewirtschaftung – auch mit Drittprodukten – vor Ort übernimmt und dadurch Spitäler und Kliniken, Alters- und Pflegeheime oder andere Einrichtungen mit medizinischem Versorgungsbedarf von diesen Aufgaben entlastet. Damit einher geht eine intensivere Nutzung digitaler Applikationen sowohl in den Verkaufskanälen als auch im Beschaffungswesen.

Gleichzeitig lanciert die IVF HARTMANN GRUPPE eine Offensive mit dem Ziel, ab 2018 jährlich eine Produktinnovation mit echtem Mehrwert für die Kunden bzw. die Anwender auf den Markt zu bringen.

Schliesslich wird die Unternehmensentwicklung durch die eingeleitete Transformation des Areals in Neuhausen zu einem hochmodernen und hocheffizienten Produktions- und Logistikstandort beeinflusst werden.

Mit den eingeleiteten Massnahmen und Projekten im Rahmen der Strategie 2020 verstärkt die IVF HARTMANN GRUPPE die Basis für stetiges Wachstum und für eine nachhaltige Steigerung der Ertragsqualität.

Die Innovationsoffensive der IVF HARTMANN GRUPPE hat zum Ziel, jährlich mindestens eine Produktinnovation mit signifikantem Mehrwert für die Kunden und Anwender auf den Markt zu bringen.

Mit HARTMANN easy können Kunden den Beschaffungsprozess integral und einmalig einfach gestalten.

Der gesamte Beschaffungsprozess von der Auswahl der Produkte und der entsprechenden Lieferanten bis hin zur Abrechnung ist für die Kunden komplex. Komplexität bedeutet hoher Zeitaufwand und hohe Kosten. Analysen gehen davon aus, dass die eigentlichen Prozesskosten mehr als das Doppelte des eigentlichen Warenwertes der medizinischen Verbrauchsgüter betragen.

Das muss und darf nicht sein, sagte sich die IVF HARTMANN GRUPPE und entwickelte HARTMANN easy. Die innovative digitale Plattform bietet den Kunden ein Gesamt-sortiment an, das sich aus gruppeneigenen Produkten und Drittprodukten zusammensetzt. In einem ersten Schritt wurde das Angebot auf Alters- und Pflegeheime ausgerichtet. Das Sortiment besteht unter anderem aus Produkten für die Anwendungsbereiche Inkontinenz, Wundmanagement, Desinfektion und wurde durch Artikel wie Spritzen, Becher, Kissen, Kosmetikerzeugnisse oder Reinigungsmaterial ergänzt. Diese Produkte werden von Handelspartnern bezogen. Das erfolgreich eingeführte Plattformmodell soll sukzessive auch für andere Kundengruppen eingeführt werden.



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®

Traditionelle

Wundversorgung

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

Kompressen

- Atrauman® AG
- Zetuvit® Plus

Fixierbinden, -verbände und -pflaster

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

Kompressions- und Stütztherapie

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

Kerngeschäftsfelder



Incontinence Management

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

Inkontinenzeinlagen

- MoliMed®
- MoliCare® Form

Inkontinenzslips/-pants

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

Inkontinenzunterlagen

- MoliNea®

Fixiersysteme

- MoliCare® Fixpants
- Leggyfix

Medizinische Hautpflege

- MoliCare® Skin professional

Patienten- und Personalhygiene

- Vala®



Risk Prevention

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

Chirurgische Einweginstrumente

- Peha®-instrument
- Laparoskopie

Abdecksysteme und Mehrkomponentensets

- Foliodrape®
- CombiSet®
- MediSet®

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
- 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® Comprigel

Wirkstoffhaltige Pflaster

- Isola®

Diagnostikprodukte

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



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

Hygienepapiere

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

Reinigungspapiere

- Industrierpapierrollen
- Handtuchpapierrollen
- Putztuchrollen

Spendersysteme

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

Mikrofasertücher

Folienprodukte

- Kehrrihtsäcke
- Mehrzweckbeutel
- Wäschesäcke

10

10 Fussballplätze ergibt die Fläche sämtlicher, 2017 im Schweizer Fachhandel verkaufter Isola Capsicum N-Schmerzpfaster.

100

100 Mio. Paar Handschuhe sorgen jedes Jahr für einen wirksamen Schutz.

500

500 Besucher nahmen dieses Jahr am HARTMANN Wundsymposium teil, womit es das grösste Wundsymposium der Schweiz ist.

66'646

Von den 66'646 Lieferungen durch HARTMANN easy erfolgten bereits 40 % im Cross Docking. In diesem Fall bestellt, empfängt und bezahlt der Kunde die Produkte nur einmal, gleichgültig ob sie aus Eigenfertigung oder von Dritten stammen.

∞

In unendlich vielen Kombinationen sind die Sets lieferbar, welche für ambulante Eingriffe, Operationssäle und weitere Anwendungen kundenspezifisch zusammengestellt werden. Die Sets setzen sich meistens aus eigenen und fremden Komponenten zusammen.

Corporate Governance 2017

Corporate Governance 2017

25 Bericht zur Corporate Governance 2017

37 Vergütungsbericht

42 Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

Bericht zur Corporate Governance 2017

Operative Konzernstruktur

Stand 31.12.2017

IVF HARTMANN Holding AG

Verwaltungsratspräsident
Dr. Rinaldo Riguzzi

Delegierter des Verwaltungsrats
Andreas Joehle

CEO
Dr. Claus Martini



IVF HARTMANN AG

CEO
Dr. Claus Martini



KISTLER AG

CEO
Jürgen Sigg

AIR Health Solution AG

CEO
Jürgen Sigg

Der folgende Corporate Governance-Bericht zum Stichtag 31. Dezember 2017 entspricht hinsichtlich Inhalt und Reihenfolge der Corporate Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG vom 13. Dezember 2016; von der Ausnahmeregelung wurde für das Berichtsjahr kein Gebrauch gemacht. Des Weiteren folgt der Bericht grundsätzlich dem «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» der economiesuisse. Sachverhalte, welche in der Unternehmensgruppe anders als im Swiss Code empfohlen geregelt sind, werden offengelegt und erläutert.

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

Schliesslich stützt sich der vorliegende Corporate Governance-Bericht auf die Statuten der IVF HARTMANN Holding AG vom 21. April 2015. Sie sind auf der Internetseite der Unternehmensgruppe abrufbar (<https://www.ivf.hartmann.info/wissen-news/investor-relations/finanzinformationen/>).

1. Konzernstruktur und Aktionariat

Die Aufstellung links zeigt die operative Konzernstruktur per 31. Dezember 2017.

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 2017 weist sie eine Börsenkapitalisierung von CHF 434.4 Mio. aus. Die Beteiligungen der IVF HARTMANN Holding AG an den verschiedenen, allesamt nicht kotierten Tochtergesellschaften sind im Anhang zur Konzernrechnung 2017 (Seite 51) detailliert dargestellt.

1.2 Bedeutende Aktionäre

Es wird auf die Darstellung der bedeutenden Aktionäre im Anhang zur Jahresrechnung 2017 der IVF HARTMANN Holding AG (Seite 60) verwiesen. Im Berichtsjahr 2017 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 2017.

1.3 Kreuzbeteiligungen

Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen bestehen per Jahresende 2017 keine.

2. Kapitalstruktur

2.1 Ordentliches Kapital

Das ordentliche Aktienkapital der IVF HARTMANN Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2017 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 2015 bis 2017 wurden keine Aktienkapitalveränderungen beschlossen. Es wird auf die Konzerneigenkapitalnachweise auf Seite 40 des vorliegenden Berichts, auf Seite 56 des Geschäftsberichts 2016 sowie auf Seite 53 des Geschäftsberichts 2015 verwiesen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG hat per 31. Dezember 2017 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 2017 über keine Partizipationsscheine.

2.5 Genussscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2017 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 vereinigen. Dabei gelten juristische Personen, die durch Kapital, Stimmkraft, einheitliche Leitung oder auf andere Weise miteinander verbunden

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

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

2.7 Wandelanleihen und Optionen

Per 31. Dezember 2017 standen weder Wandelanleihen aus noch waren Optionen der IVF HARTMANN Holding AG ausgegeben.

3. Verwaltungsrat

3.1/3.2 Mitglieder des Verwaltungsrats/Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Der Verwaltungsrat besteht aus mindestens fünf Mitgliedern, welche unter anderem über einen unternehmerischen Hintergrund, relevantes Fachwissen der Branche und/oder besondere Beziehungen verfügen. Die nicht exekutiven 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 drei gemäss Ziff. 14 des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» abhängigen, d.h. in die Geschäftsführung des Mehrheitsaktionärs einbezogenen Mitgliedern. Durch die Einsitznahme von in diesem Sinne abhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG wird die einheitliche strategische Ausrichtung und Leitung der Unternehmensgruppe sichergestellt. Durch die Vertretung von unabhängigen Mitgliedern im Verwaltungsrat wird sodann auch den Interessen der Minderheitsaktionäre angemessen Rechnung getragen. Die Detailangaben zur Person der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder sowie zu weiteren Tätigkeiten und Interessenbindungen sind im Einzelnen auf den Seiten 32 bis 34 dargelegt.

3.3 Anzahl zulässige Mandate für Verwaltungsratsmitglieder

Gemäss Art. 27 Abs. 1 der Statuten kann kein Verwaltungsratsmitglied mehr als fünfzehn zusätzliche Mandate wahrnehmen, wovon nicht mehr als acht in Gesellschaften, die zur ordentlichen Revision verpflichtet sind, und nicht mehr als fünf in börsenkotierten Unternehmen. Nicht unter diese Beschränkung 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 für eine Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung gewählt. Eine Wiederwahl ist möglich.

Erstmalige Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrats:

Name	Datum der ersten Wahl
Dr. Rinaldo Riguzzi	23. April 1991
PD Dr. med. Walter Schweizer	29. April 1997
Andreas Joehle	23. April 2013
Fritz Hirsbrunner	19. April 2005
Michel Kuehn	25. April 2006
Rita Ziegler	25. April 2006
Andrea Rytz	25. April 2017

3.5 Interne Organisation

3.5.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

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

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

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

3.5.2 Ausschüsse des Verwaltungsrats / Vergütungsausschuss

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

Der Nominations- und Vergütungsausschuss bestand in 2017 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 selber und wählt aus seiner Mitte einen Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat tagt in der Regel drei- bis viermal jährlich, beziehungsweise so oft es die Geschäfte erfordern. Im Geschäftsjahr 2017 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 2017 nicht herangezogen. Die Einladungen zu den Verwaltungsratssitzungen werden mindestens zehn Tage im Voraus versandt. Der Verwaltungsrat ist beschlussfähig, wenn die Mehrheit seiner Mitglieder anwesend ist. Seine Beschlüsse fasst er mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Nominations- und Vergütungsausschuss tagt mindestens einmal im Berichtsjahr. Im Jahr 2017 trat er im Februar einmal für eine 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 Geschäftsberichtes und sonstiger Kommunikation im Rahmen des Jahresabschlusses zur Vorlage vor dem Verwaltungsrat
- Ausführung der Beschlüsse und Weisungen der Generalversammlung, des Verwaltungsrats und des Nominations- und Vergütungsausschusses
- Entwicklung von Personalreglementen
- Gestaltung und Implementierung des Internen Kontrollsystems (IKS), des Compliance-Systems sowie des Risikomanagement-Systems nach Vorgaben des Verwaltungsrats und der Berichterstattung an den Verwaltungsrat
- Erlassung und Überwachung interner Richtlinien zur Einhaltung aller börsenrelevanten Meldepflichten

3.7 Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

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

Thema	Inhalte	Rhythmus
Mittelfristplanung (3-Jahres-Planung)	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung und Bilanz) über drei Jahre – Darstellung der wichtigsten Projekte und Massnahmen zur Strategieumsetzung	1× jährlich
Budgetplanung	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow) – Aufzeigen der Entwicklung und Kommentierung der Umsätze in den Kundensegmenten – Aufzeigen und Kommentierung der Entwicklung der wichtigsten Kostenpositionen – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	1× jährlich
Forecasts	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow) – Aufzeigen der Entwicklung und Kommentierung der Umsätze in den Kundensegmenten – Aufzeigen und Kommentierung der Entwicklung der wichtigsten Kostenpositionen – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Fortschritt bei der Umsetzung/ Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	3× jährlich
Jahresabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz, Cashflow-Rechnung, Eigenkapitalspiegel) – Präsentation des Entwurfs zum Geschäftsbericht des abgelaufenen Berichtsjahres – Kommentierung der wichtigsten strategischen Projekte (Fortschritt bei der Umsetzung/ Auswirkung auf das finanzielle Resultat)	1× jährlich
Halbjahresabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow)	1× jährlich
Monatsabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung, Bilanz und Cashflow)	monatlich
Strategieumsetzung	– Präsentation zum Fortschrittsstand der Strategieimplementierung durch die Geschäftsleitung	1–2 × jährlich
Risikomanagement	– Risk Management Report über die finanziellen und operativen Risiken.	1× jährlich

Internes Kontrollsystem / Risikomanagement

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

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

Corporate Compliance / Interne Revision

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt über keine eigene Abteilung für die interne Revision. Die interne Revision wird durch die Mehrheitsaktionärin vorgenommen. Als lokaler Compliance Manager ist sodann der Head of Human Resources eingesetzt. Es existieren ein für alle Mitarbeitenden gültiger Code of Behaviour sowie ein konzernweit gültiger Code of Conduct der HARTMANN GRUPPE; diese richten sich an international anerkannten Best Practice-Ansätzen aus (z.B. UK Bribery Act, US Foreign Corrupt Practices Act, Ethikregelwerk der International Labour Organization, etc.). Beide Dokumente sind Bestandteile der Arbeitsverträge und für alle Mitarbeitenden der IVF HARTMANN GRUPPE bindend. Die Verantwortung für die Durchsetzung der Compliance obliegt der Geschäftsleitung und dem lokalen Compliance Manager.

Der Verwaltungsrat evaluiert laufend, ob die Compliance-Grundsätze im Unternehmen hinreichend bekannt sind und gelebt werden.

Selbstevaluation

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

4. Geschäftsleitung

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

Es wird auf die Aufstellung auf der Seite 36 verwiesen.

4.3 Anzahl zulässige Mandate für Geschäftsleitungsmitglieder

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

4.4 Managementverträge

Es bestehen per 31. Dezember 2017 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 37 bis 41 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 hinunter gebrochen 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 200 % der fixen Vergütung betragen.

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

5.2.2 Darlehen, Kredite und Vorsorgeleistungen

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

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

5.2.3 Abstimmung der Generalversammlung über Vergütungen

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

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

6. Mitwirkungsrechte der Aktionäre

6.1 Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

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

6.2 Quoren

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

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

6.3 Einberufung der Generalversammlung

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

6.4 Traktandierung

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

6.5 Eintragung im Aktienbuch

Das Aktienbuch wird 10 Tage vor dem Termin der Generalversammlung geschlossen.

7. Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

7.1 Angebotspflicht

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

7.2 Kontrollwechselklausel

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

8. Revisionsstelle

Die Firma PricewaterhouseCoopers AG, Winterthur, wurde an der Generalversammlung vom 19. April 2011 erstmals mit dem Mandat der Revisionsstelle betraut. Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung jeweils für 1 Jahr gewählt; Leitender Revisor ist seit 2012 Christian Kessler, diplomierter Wirtschaftsprüfer und zugelassener Revisionsexperte. Der leitende Revisor wechselt spätestens alle sieben Jahre. Im Jahr 2017 fanden zwei Treffen zwischen Vertretern der Revisionsstelle und dem Verwaltungsrat statt. Am ersten Treffen im Rahmen der Verwaltungsratssitzung vom 22. Februar 2017 orientierte die Revisionsstelle mündlich und schriftlich über den umfassenden Bericht zum Jahresabschluss 2016, wobei auch der Vergütungsbericht testiert wurde. An der Verwaltungsratssitzung vom 18. August 2017 orientierte ein Vertreter der Revisionsstelle den Verwaltungsrat über ihren Prüfungsplan 2017.

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 2017 wurden der IVF HARTMANN GRUPPE für Prüfungsdienstleistungen TCHF 130, für prüfungsnahe Dienstleistungen TCHF 10, für Dienstleistungen im Bereich Steuern TCHF 8 und für sonstige Beratungsdienstleistungen TCHF 10 in Rechnung gestellt.

9. Informationspolitik

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

Weitere Informationen stehen der Öffentlichkeit auf der Unternehmens-Website www.ivf.hartmann.info zur Verfügung. Den ausführlichen Finanzkalender finden Sie auf Seite 74.

Name Funktion	Dr. Rinaldo Riguzzi Präsident	PD Dr. med. Walter Schweizer Vizepräsident	Andreas Joehle Delegierter des Verwaltungsrats
Dauer der Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat	– Verwaltungsrat seit 1991 – VR-Präsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 1997 – VR-Vizepräsident seit 2006	– Verwaltungsrat seit 2013
Exekutives/ nicht exekutives Mitglied	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehun- gen mit der Unternehmensgruppe	– nicht exekutives Mitglied – ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren – ohne wesentliche geschäftliche Beziehun- gen mit der Unternehmensgruppe	– exekutives Mitglied
Mitglied im Nominations- und Vergütungsaus- schuss	ja	ja	nein
Nationalität/ Geburtsjahr	CH, I/1946	CH/1952	CH, D/1961
Ausbildung	– Lic. oec. HSG Volkswirtschaft/ Dr. oec. HSG Betriebswirtschaft	– Privatdozent und Dr. med., Facharzt Chirurgie FMH, spez. Viszeralchirurgie, spez. Allg. Chirurgie und Unfallchirurgie, FACS (USA), FRCS (England)	– Fachausbildung für Anästhesie und Intensivpflege in Düsseldorf und Duisburg – Berufsbegleitende Weiterbildungen an der INSEAD Business School in Fontaine- bleau/Frankreich und Schanghai, China, sowie an der Duke-Universität in Durham, USA, in den Bereichen Emerging Markets und Global Mergers & Acquisitions
Beruflicher Hintergrund	– Tätigkeit im EDV-Zentrum der Gebrüder Sulzer während Erarbeitung Doktorarbeit – 1978–1984 Direktor der SSC Steril Catgut Gesellschaft Neuhausen (nachmals B. Braun, Melsungen) – 1984–1986 Geschäftsleitungsmitglied der Galenica Holding AG, Bern – 1987–1991 Direktionspräsident der IVF HARTMANN GRUPPE – 1991–2006 CEO und Delegierter des VR der IVF HARTMANN GRUPPE – 2004–30.6.2013 Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE – seit 1.7.2013 Mitglied des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG	– 1986–1995 erster Oberarzt und Mitglied der Klinikleitung am Inselspital Bern – 1996–2008 Chefarzt der Abteilung Chirurgie der Spitäler Schaffhausen – 1996–2005 Mitglied der Spitalleitung des Kantonsspitals Schaffhausen – 1998–2006 Privatdozent der Medizinischen Fakultät der Universität Bern – seit 2006 Privatdozent der Medizinischen Fakultät der Universität Zürich – seit 2008 selbstständiger spezialisierter Chirurg mit operativer Tätigkeit als akkre- dittierter Belegarzt an der Hirslanden Klinik Belair Schaffhausen, an der Universitäts- klinik für Viszeralchirurgie und Transplan- tation am Universitätsspital Zürich und an der Klinik Lindberg, Winterthur	– 1985–1997 Verantwortung in unter- schiedlichen Medical-Sparten bei 3M Europe, zuletzt als General Sales und Marketing Manager für das Krankenhaus- geschäft – 1998–2004 Managing Director Deutsch- land, Österreich und Schweiz bei Colo- plast A/S, zusätzlich Leitung HSC-Unter- nehmensgruppe im Bereich Home Care – 2005–2007 Leitung europäische Diabetes Division bei Medtronic International in der Schweiz – 2008–2012 Leitung Surgical Division bei der Mölnlycke Health Care Gruppe und Verantwortung für das globale Geschäft – 1.1.2013–30.6.2013 Mitglied des Vorstands der HARTMANN GRUPPE – seit 1.7.2013 Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessen- bindungen	2001–2016 Präsident des Bankrats der Schaffhauser Kantonalbank; seit 2015 Beiratsvorsitzender der Schwabe-Gruppe, Deutschland	2000–2010 Vorstandsmitglied als «Gover- nor» des Swiss Chapter des American College of Surgeons, seit 2011 als Präsident; seit 1997 Vorstandsmitglied bei Krebsliga Schaffhausen; seit 2006 Vizepräsident der Schweizerischen Arbeitsgruppe für Hernien- chirurgie; seit 2009 Ehrenmitglied der ISDS (International Society for Digestive Disease); seit 2010 freies korrespondierendes Mit- glied der Österreichischen Gesellschaft für Chirurgie; seit 2010 Swiss Delegate der International Surgical Society; seit 2011 Ehrenpräsident des Stiftungsrats der Vorsor- gung der Leitenden Spitalärzte der Schweiz VLSS; seit 2012 Co-Präsident des Gönnervereins der Cinevox Junior Ballett- Company, Neuhausen; seit 2015 Verwal- tungsratspräsident Dr. Schweizer Holding AG; seit 2015 Verwaltungsratspräsident und CEO Dr. Schweizer Immunocare AG	



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

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
- seit Mai 2012 Verwaltungsrat der Galenica AG und Vifor Pharma AG

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

Michel Kuehn

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2006
- nicht exekutives Mitglied
- ohne Beteiligung an der Geschäftsleitung der Unternehmensgruppe in den drei der Berichtsperiode vorangegangenen Geschäftsjahren, jedoch Vorstandsmitglied bei der Muttergesellschaft PAUL HARTMANN AG
- ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe

nein

F, CH/1954

- Dipl. Ingenieur Handelshochschule Strasbourg

- 1980–1987 Generaldirektor einer Weinbaugenossenschaft
- 1988–1992 Generaldirektor eines Mineralwasserunternehmens im Elsass (F)
- 1993–2001 Verkaufsleiter «Institutionen» bei PAUL HARTMANN France
- seit 2001 Vorstandsvorsitzender bei PAUL HARTMANN France
- seit 2006 Mitglied des Vorstands/COO der HARTMANN GRUPPE

Seit 2004 Mitglied des Verwaltungsrats des französischen Hygieneprodukte-Herstellerverbandes; seit 2006 Aufsichtsratsvorsitzender bei diversen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE; seit 2006 Mitglied des Verwaltungsrats des Arbeitgeberverbands der elsässischen Unternehmen

Rita Ziegler

Mitglied

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

nein

CH/1953

- Lic. oec. HSG

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

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



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

Name	Dr. Claus Martini	Jürgen Sigg
Funktion	CEO IVF HARTMANN Holding AG CEO IVF HARTMANN AG	Director Sales / Marketing / R&D / Digitalization / IT IVF HARTMANN AG
Mitglied der Geschäftsleitung seit	2016	2015
Nationalität/ Geburtsjahr	D/1965	D/1971
Ausbildung	Dipl. Ing., Dr. oec. HSG	Dipl.-Ing. (FH), Executive MBA
Beruflicher Hintergrund	– bis 2003 verschiedene Geschäftsführungsfunktionen in der Schott Gruppe in Deutschland, England und Italien – 2003–2008 CEO der Biotronik AG, Bülach und Mitglied der Geschäftsleitung der Biotronik Gruppe, Deutschland – 2009–2011 CEO der Adaptive Neuro-modulation GmbH, Deutschland – 2012–2014 CEO der Belimed Gruppe, Zug und Mitglied der Geschäftsleitung der Metall Zug AG	– bis 2001 in verschiedenen Unternehmen in den Bereichen Projektleitung, Forschung und Entwicklung tätig – 2001–2003 Development Engineer R&D bei Jomed AG, Schweiz – seit 2003 bei IVF HARTMANN AG, Schweiz – 2003–2009 Project Leader R&D – 2010–2011 Business Development Manager Sales & Marketing – 2011–2015 Head of Sales & Marketing Institutions – seit 2015 Direktor und Mitglied der Geschäftsleitung
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen	Mitglied im Vorstand der Industrie- und Wirtschafts-Vereinigung Region Schaffhausen (IVS); Geschäftsführer der PAUL HARTMANN GmbH, Wien	Mitglied des Arbeitskreises Desinfektionsmittelanbieter Schweiz (ADA); Vorstandsmitglied der Swissmedtech Fachgruppe Medizinische Verbrauchsgüter; Vorstand im Technologieverband ITS, Schaffhausen

Vergütungsbericht 2017

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 2017 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. Die entsprechend revidierten Statutenbestimmungen wurden durch den Verwaltungsrat aufbereitet und an der Generalversammlung 2015 genehmigt. Des Weiteren folgt der Bericht im Wesentlichen den Empfehlungen des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» von economiesuisse und der «Richtlinie Corporate Governance (RLCG)» der SIX Swiss Exchange AG.

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

1. Vergütungspolitik

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

– Fairness und Transparenz

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

– Leistungs- und erfolgsbezogene Vergütung

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

– Wettbewerbsfähige Vergütung

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

2. Festlegung der Vergütungen

2.1. Beteiligte Organe

In den Festlegungsprozess der Vergütungen sind neben der Generalversammlung, dem Verwaltungsrat und dem CEO der Unternehmensgruppe auch der eigens dafür gebildete Nominations- und Vergütungsausschuss (NVA) des Verwaltungsrats eingebunden. Die Aufgaben und Befugnisse dieses Ausschusses sind in den Statuten sowie im Organisationsreglement geregelt.

Der NVA besteht aus mindestens drei mehrheitlich unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich je einzeln von der Generalversammlung gewählt werden. An der Generalversammlung 2017 wurden Dr. Rinaldo Riguzzi (Präsident), PD Dr. med. Walter Schweizer (Vizepräsident) und Fritz Hirsbrunner (Mitglied) gewählt. Das Gremium unterstützt den Verwaltungsrat unter anderem bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und -richtlinien sowie der Leistungsziele. Des Weiteren berät er den Verwaltungsrat bei der Vorbereitung der Anträge an die Generalversammlung betreffend die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Der NVA kann externe Berater ohne Stimmrecht hinzuziehen.

Im Geschäftsjahr 2017 tagte der NVA im Februar; externe Berater wurden keine beigezogen. Die Empfehlungen wurden durch den gesamten NVA an den Verwaltungsrat formuliert; die einzelnen Mitglieder traten bei der Beratung über ihre eigene Vergütung in Ausstand.

2.2. Kompetenzregelung

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

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

Auf Grundlage dieser genehmigten maximalen Vergütungen erarbeitet der NVA die Einzelvergütungen für die Verwaltungsratsmitglieder sowie die fixen und variablen Einzelvergütungen für jedes Mitglied der Geschäftsleitung als Empfehlung zu Händen des Gesamtverwaltungsrats. Letzterer entscheidet schliesslich über die Höhe der einzelnen Vergütungen unter Beachtung der durch die Generalversammlung genehmigten Beträge.

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

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

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

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

2.3. Vergütungselemente

a. Allgemeines

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

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

Die Arbeitsverträge mit den exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats sowie den Mitgliedern der Geschäftsleitung sehen eine Kündigungsfrist von sechs Monaten bzw. zwölf Monaten (CEO) vor und enthalten keine Abgangsentschädigung.

b. Verwaltungsrat

Vergütung (Honorar)

Die Vergütung der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder richtet sich nach der jeweiligen Position und der zeitlichen Belastung im Jahr. Sämtliche Vergütungen sind fixe Barentschädigungen (Honorar); es besteht kein Aktienbeteiligungsprogramm. Nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats, welche durch die Muttergesellschaft entsendet werden, erhalten keine Vergütungen.

Fixe Vergütung (Basissalär) für exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats

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

Vorsorge- und Zusatzleistungen

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

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

c. Geschäftsleitung

Fixe Vergütung (Basissalär)

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

Variable Vergütung (HARTMANN Global Bonus Plan)

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

Die Zielvorgaben für die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2017 wurden vom Verwaltungsrat in Abstimmung mit den Regelungen des HARTMANN Global Bonus Plan wie folgt festgelegt:

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) IVF HARTMANN GRUPPE	50%
Umsatzerlöse IVF HARTMANN GRUPPE	0% – 20%
Individuelle Ziele	30% – 35%
Total variable Vergütung	100%

Die festgelegten Ziele werden mit einer Zielsetzungskurve verknüpft. Die Zielerreichung wird zwischen 0% und 150% ermittelt und ist bei 150% gedeckelt. Wird ein Ziel zu mehr als 100% erfüllt, so wird jeder Prozentpunkt Übererfüllung mit dem Faktor 2 multipliziert. Der so ermittelte Bonus wird am Schluss mit dem übergeordneten HARTMANN Group Performance Factor multipliziert und ergibt den auszuzahlenden Bonusbetrag.

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

Vorsorge- und Zusatzleistungen

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

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

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

3. Vergütungen für das Geschäftsjahr 2017

a. Vergütungen an den Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2017 erhielten der Verwaltungsratspräsident, der Delegierte des Verwaltungsrats sowie die nicht exekutiven Verwaltungsratsmitglieder folgende Vergütungen:

in CHF	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	103'000	–	20'548	123'548
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	80'000	396'500	51'370	527'870
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	58'000	–	4'818	62'818
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	46'000	–	1'496	47'496
Rita Ziegler, Mitglied	46'000	–	1'855	47'855
Andrea Rytz, Mitglied (pro Rata 8/12)	30'670	–	1'572	32'242
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	363'670	396'500	81'659	841'829

Die Beiträge an die Personalvorsorge umfassen die Arbeitgeberbeiträge. Durch die Steuerbehörden akzeptierte Pauschal-spesen stellen keine Vergütungen, sondern Spesenersatz dar und sind in den Aufstellungen nicht enthalten. Aufgrund einer Veränderung bei den genehmigten Pauschal-spesen auf Stufe Verwaltungsratspräsident, wurde der Wegfall der Pauschal-spesen in die Entschädigung des Verwaltungsratspräsidenten eingerechnet. Effektiv kam es zu keiner Erhöhung der Entschädigung des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Verwaltungsrat hat auf Empfehlung des NVA im Jahr 2017 keine Anpassungen am bestehenden Vergütungsgerüst des Verwaltungsrats vorgenommen.

Vergütung an Mitglieder des Verwaltungsrats 2016

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

b. Gesamtvergütungen an die Geschäftsleitung

Für das Geschäftsjahr 2017 erhielt die Geschäftsleitung folgende Vergütungen:

in CHF	Geschäftsleitung gesamt		– davon CEO	
	2017	2016	2017	2016
Basissaläre (brutto)	602'492	785'076	366'400	353'400
Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen	133'675	177'088	81'272	80'605
Subtotal Basissaläre	736'167	962'164	447'672	434'005
Variable Vergütung (brutto)*	243'874	443'659	162'846	199'621
Sozialleistungen	12'499	22'738	8'346	10'231
Subtotal variable Vergütung	256'373	466'397	171'192	209'852
Vergütung an ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung				
Basissaläre (brutto)	54'000	–	–	–
Sozial-, Vorsorgeleistungen	11'934	–	–	–
Subtotal variable Vergütung	65'934	–	–	–
Total Vergütungen Geschäftsleitung	1'058'474	1'428'561	618'864	643'857

* Da der HARTMANN Group Performance Factor zum Zeitpunkt der Berichtserstellung noch nicht definitiv festlag, wurde der Bonusbetrag auf einer fair value-Basis ermittelt. Wesentliche Abweichungen zum effektiv ausbezahlten Bonusbetrag werden im Vergütungsbericht des Folgejahres ausgewiesen.

Die für die variable Vergütung relevante Zielerreichung lag im Jahr 2017 gemittelt bei 96%. Dabei entsprach die Höhe der variablen Vergütung zwischen 33% und 44% des Basissalärs.

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

Zum 31. Dezember 2017 bzw. zum 31. Dezember 2016 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen die folgende Anzahl Aktien:

Anzahl Aktien	2017	2016
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	3'270	5'260
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	30	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	110	110
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler	10	10
Michel Kuehn	10	10
Andrea Rytz (ab 25.4.2017)	20	–
Beteiligungen des Verwaltungsrats	3'460	5'800
Dr. Claus Martini, CEO	200	100
Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung	20	20
Beteiligungen der Geschäftsleitung	220	120

5. Zusätzliche Leistungen

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen haben im Geschäftsjahr 2017 Honorare oder andere Vergütungen für zusätzliche Leistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE bezogen.

6. Darlehen und Kredite an Organmitglieder und nahestehenden Personen

Es 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

Bericht zur Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14–16 der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» (VegüV) in den Kapiteln 3, 5 und 6.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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

Verantwortung des Prüfers

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

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

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

PricewaterhouseCoopers AG, Zürcherstrasse 46, Postfach, 8401 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 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ch. Kessler'.

Christian Kessler
Revisionsexperte
Leitender Revisor

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'D.J. Alvarez'.

Diego J. Alvarez
Revisionsexperte

Winterthur, 16. Februar 2018

Do it yourself!

Wer schnell und zuverlässig Informationen über seine Gesundheit haben möchte, für den sind praktische Selbsttests für die Anwendung zu Hause ideal. Damit trägt die IVF HARTMANN GRUPPE dem zunehmenden Trend zur Selbstverantwortung bei der eigenen Gesundheit Rechnung.





Finanzbericht 2017

Finanzbericht 2017

Konzernrechnung

- 47** Konzernerfolgsrechnungen
- 48** Konzernbilanzen
- 49** Konzerngeldflussrechnungen
- 50** Konzerneigenkapitalnachweise
- 51** Anhang zur Konzernrechnung
- 62** Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung

65 Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG

- 65** Erfolgsrechnungen der IVF HARTMANN Holding AG
- 66** Bilanzen der IVF HARTMANN Holding AG
- 67** Anhang zur Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG
- 69** Antrag des Verwaltungsrats über die Verwendung des Bilanzgewinns
- 70** Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung
- 72** Aktieninformationen

Konzernerfolgsrechnungen

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang	2017	%	2016	%
Umsatzerlöse	4	132'987	100.0	134'693	100.0
Bestandsänderung Halb- und Fertigfabrikate		443	0.3	-595	-0.4
Andere betriebliche Erträge		3'764	2.8	2'573	1.9
Gesamtleistung		137'194	103.1	136'671	101.5
Materialaufwand	5	-55'720	-41.9	-54'891	-40.8
Personalaufwand	6	-34'466	-25.9	-36'235	-26.9
Andere betriebliche Aufwendungen		-24'483	-18.4	-22'399	-16.6
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	-3'327	-2.5	-3'225	-2.4
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	-164	-0.1	-188	-0.1
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		19'034	14.3	19'733	14.7
Finanzergebnis	7	63		-89	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		19'097	14.4	19'644	14.6
Ertragssteuern	8	-3'087		-3'197	
Konzerngewinn		16'010	12.0	16'447	12.2
Gewinn je Aktie in CHF	20	6.67		6.85	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	20	6.67		6.85	

Konzernbilanzen

in TCHF	Ziffer im Anhang	31.12.2017	%	31.12.2016	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		28'203	20.2	70'717	54.1
Wertschriften		14'957	10.7	–	–
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	35'000	25.1	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten	9	14'074	10.1	13'311	10.2
gegenüber nahestehenden Personen	19	1'367	1.0	1'355	1.0
Sonstige Forderungen					
gegenüber Dritten	10	254	0.2	1'443	1.1
Vorräte und angefangene Arbeiten	11	13'700	9.8	13'539	10.4
Rechnungsabgrenzungen		257	0.2	91	0.1
Total Umlaufvermögen		107'812	77.3	100'456	76.9
Sachanlagen	12	30'360	21.7	29'323	22.5
Immaterielle Anlagen	13	862	0.6	320	0.2
Finanzanlagen	14	352	0.3	445	0.3
Latente Ertragssteuern	8	67	0.1	68	0.1
Total Anlagevermögen		31'641	22.7	30'156	23.1
Total Aktiven		139'453	100.0	130'612	100.0
Passiven					
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen					
gegenüber Dritten		5'384	3.9	5'389	4.1
gegenüber nahestehenden Personen	19	5'133	3.7	5'240	4.0
Sonstige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		2'330	1.7	2'202	1.7
gegenüber nahestehenden Personen	19	41	0.0	67	0.1
Rückstellungen	16	665	0.5	640	0.5
Rechnungsabgrenzungen	15	8'984	6.4	10'068	7.7
Total kurzfristiges Fremdkapital		22'537	16.2	23'606	18.1
Rückstellungen	16	1'432	1.0	1'756	1.3
Latente Ertragssteuern	8	2'349	1.7	2'365	1.8
Total langfristiges Fremdkapital		3'781	2.7	4'121	3.1
Total Fremdkapital		26'318	18.9	27'727	21.2
Aktienkapital		4'200	3.0	4'200	3.2
Kapitalreserven		7'840	5.6	7'840	6.0
Gewinnreserven nach Goodwill-Verrechnung		101'095	72.5	90'845	69.6
Total Eigenkapital	17	113'135	81.1	102'885	78.8
Total Passiven		139'453	100.0	130'612	100.0

Konzerngeldflussrechnungen

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in TCHF	Ziffer im Anhang	2017	2016
Konzerngewinn		16'010	16'447
Berichtigungen			
Abschreibungen auf Sachanlagen	12	3'327	3'225
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	13	164	188
(Gewinne) Verluste aus Abgang Anlagevermögen	12	175	40
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	16	-298	365
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	8	-15	95
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen		-2	-41
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens			
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9	-775	-878
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	10	1'023	1'185
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	11	-161	368
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-1'824	95
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	15	-982	-2'601
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit		16'642	18'488
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	12	-2'837	-2'614
Einzahlungen für Verkauf von Sachanlagen	12	11	-
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	13	-706	-155
Auszahlungen für Investitionen in Wertschriften		-14'957	-
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	19	-35'000	14'000
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		-53'489	11'231
Dividendenausschüttung		-5'760	-5'520
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		-5'760	-5'520
Umrechnungsdifferenz auf Flüssige Mittel		93	-10
Netto-Cashflow		-42'514	24'189
Flüssige Mittel per 1. Januar		70'717	46'528
Flüssige Mittel per 31. Dezember		28'203	70'717

Konzerneigenkapitalnachweise

in TCHF	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Verrechneter Goodwill	Total Eigenkapital
Eigenkapital 1. Januar 2016	4'200	7'840	107'609	-27'691	91'958
Konzerngewinn	–	–	16'447	–	16'447
Dividende	–	–	-5'520	–	-5'520
Eigenkapital 31. Dezember 2016	4'200	7'840	118'536	-27'691	102'885
Eigenkapital 1. Januar 2017	4'200	7'840	118'536	-27'691	102'885
Konzerngewinn	–	–	16'010	–	16'010
Dividende	–	–	-5'760	–	-5'760
Eigenkapital 31. Dezember 2017	4'200	7'840	128'786	-27'691	113'135

Anhang zur Konzernrechnung

1 Grundsätze der Konzernrechnungslegung

1.1 Grundlagen

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

1.2 Konsolidierungskreis

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

Per 31. Dezember 2017 bzw. 2016 gehörten die folgenden vollkonsolidierten Beteiligungen zur IVF HARTMANN GRUPPE:

Gesellschaft

in CHF	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote	
		2017	2016
IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen SH	4'200'000	–	–
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100%	100%
Kistler AG, Gommiswald SG	300'000	100%	100%
AIR Health Solution AG, Neuhausen SH	100'000	100%	100%
Funny Hygiene AG in Liquidation, Neuhausen SH	100'000	–	100%

Die Funny Hygiene AG wurde per 28. Februar 2017 liquidiert.

1.3 Konsolidierungsmethode

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

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt für alle Gesellschaften nach der angelsächsischen «Purchase Price Method». Dabei wird das Eigenkapital der Konzerngesellschaften im Erwerbszeitpunkt bzw. 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 fünf Jahre wird unter Ziffer 17 offengelegt.

1.4 Konzerninterne Beziehungen

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

1.5 Fremdwährungsumrechnung

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

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

1.6 Geldflussrechnung

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

2 Bewertungsgrundsätze

2.1 Allgemeines

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

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

2.2 Erfassung von Umsätzen und Aufwendungen

Die Umsatzerlöse umfassen sämtliche fakturierten Umsätze aus Warenverkäufen und Dienstleistungen abzüglich gewährter Erlösschmälerungen. Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren gelten zum Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr auf den Käufer als realisiert. Dienstleistungserträge werden in der Periode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht wurden. Sämtliche in Zusammenhang mit dem Verkauf anfallenden Kosten werden angemessen abgegrenzt.

2.3 Flüssige Mittel/Wertschriften

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. Die Wertschriften umfassen Festgelder mit einer ursprünglichen Laufzeit von grösser 90 Tagen.

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

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 drei Jahren.

2.8 Wertbeeinträchtigungen (Impairment)/Zuschreibungen

Auf jeden Bilanzstichtag wird geprüft, ob Aktiven in ihrem Wert beeinträchtigt sind. Diese Prüfung erfolgt aufgrund von Anzeichen (Indicators), die darauf hindeuten, dass einzelne Aktiven von einer solchen Wertbeeinträchtigung betroffen sein könnten. Liegen solche Anzeichen vor, wird ein Impairment-Test durchgeführt und der erzielbare Wert des Aktivums ermittelt. Dabei gilt als erzielbarer Wert der höhere von 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 Finanzanlagen

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

2.10 Verbindlichkeiten

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

2.11 Rückstellungen

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

2.12 Ertragssteuern

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

Latente Ertragssteuern werden auf temporären Bewertungsunterschieden zwischen der Steuerbilanz und der für die Konsolidierung erstellten Bilanz der Konzerngesellschaften ermittelt und mit dem tatsächlich zu erwartenden Ertragssteuersatz von 16 % (im Vorjahr: 16 %) berechnet.

2.13 Personalvorsorge

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

Die Finanzierung erfolgt durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge. Der Arbeitgeber kann nach geltendem Vorsorgerecht nicht über deren Aktiven verfügen. Es werden die tatsächlichen wirtschaftlichen Auswirkungen von Vorsorgeverpflichtungen auf den Arbeitgeber dargestellt. Die Darstellung dieser Auswirkungen bedingt die Klärung, ob am Bilanzstichtag zusätzlich zu den in Ziffer 6 dieses Anhangs berücksichtigten Beitragsleistungen und den damit zusammenhängenden Abgrenzungen, weitere Aktiven (wirtschaftlicher Nutzen) oder Passiven (wirtschaftliche Verpflichtungen) bestehen. Als Basis dienen Verträge, die Jahresrechnung der Vorsorgestiftung, die nach Swiss GAAP FER 26 erstellt wurde, und andere Berechnungen, welche die finanzielle Situation sowie die bestehende Über- bzw. 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, resp. 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)	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Umsatzerlöse	40'979	42'163	28'681	28'710	45'915	44'875	17'412	18'945	132'987	134'693
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	4'845	4'624	4'459	4'928	8'783	9'600	947	581	19'034	19'733

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, chirurgischen Einweginstrumente und kundenindividuelle Sets bilden das Segment Infektionsmanagement. Das Segment Weitere Konzernaktivitäten umfasst die verschiedenen Watte-, Körperpflege-, Hauswirtschaft- und Hygieneprodukte.

4 Umsatzerlöse

in TCHF	2017	2016
Umsatz Dritte	134'023	137'525
Umsatz nahestehende Personen	7'184	5'246
Erlösminderung	-8'220	-8'078
Total Umsatzerlöse	132'987	134'693
Total Umsatzerlöse Inland	122'200	125'578
Total Umsatzerlöse Ausland	10'787	9'115
Total Umsatzerlöse	132'987	134'693

5 Materialaufwand

in TCHF	2017	2016
Materialaufwand Dritte	-27'932	-26'508
Materialaufwand nahestehende Personen	-27'788	-28'383
Total Materialaufwand	-55'720	-54'891

6 Vorsorgeaufwand

Wirtschaftlicher Nutzen/Wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand:

in TCHF	Über-/Unterdeckung gemäss Swiss GAAP FER 26	Wirtschaftlicher Anteil der Organisation	Veränderung zum Vorjahr bzw. erfolgs- wirksam im Geschäftsjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand
	31.12.2017	31.12.2017	31.12.2016		2017
Personalvorsorgeplan ohne Über-/ Unterdeckung ¹⁾	–	–	–	–	2'131
Wohlfahrtsstiftung ¹⁾ IVF HARTMANN AG (patronaler Fonds)	1'912	–	–	–	–
					2016
					2'153

1) Gemäss provisorischem ungeprüfem Abschluss

Im Vorjahr belief sich die Überdeckung der Wohlfahrtsstiftung auf TCHF 2'056. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens aus einer Überdeckung ist weder beabsichtigt noch sind die Voraussetzungen dafür gegeben.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)/Personalvorsorgeplan:

in TCHF	2017	2016
Nominalwert 31. Dezember	–	90
Bedingter Verwendungsverzicht 31. Dezember	–	–
Bilanz 31. Dezember	–	90
Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	90	–

Im Jahr 2017 wurden die Arbeitgeberbeitragsreserven vollständig für Beitragszahlungen verwendet. Per Ende 2017 bestehen somit keine Arbeitgeberbeitragsreserven mehr.

7 Finanzergebnis

in TCHF	2017	2016
Zinsertrag Dritte	95	3
Zinsertrag nahestehende Personen	–	2
Wertschriftenertrag	33	27
Finanzertrag	128	32
Zinsaufwand Dritte	–65	–120
Zinsaufwand nahestehende Personen	–	–1
Finanzaufwand	–65	–121
Finanzergebnis	63	–89

8 Ertragssteuern

Aufwand für Ertragssteuern

in TCHF	2017	2016
Laufende Ertragssteuern	-3'102	-3'102
Latente Ertragssteuern	15	-95
Total Ertragssteuern	-3'087	-3'197

Latente Ertragssteuern

in TCHF	Aktive		Passive	
	2017	2016	2017	2016
Stand 1. Januar	68	133	2'365	2'335
Bildung	32	-	19	98
Auflösung	-33	-65	-35	-68
Steuersatzanpassung	-	-	-	-
Stand 31. Dezember	67	68	2'349	2'365

2017 wurde ein latenter Steueranspruch für noch nicht genutzte steuerliche Verlustvorträge im Umfang von TCHF 32 gebildet. Im Vorjahr bestanden keine latenten Steueransprüche aus nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträgen.

Überleitung auf den effektiven Konzernsteuersatz

in TCHF	2017	2016
Konzerngewinn vor Steuern	19'097	19'644
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz in Prozent	16.0	16.0
Erwarteter Ertragssteueraufwand	3'056	3'143
Effekt aus Steuersatzänderung	-	-
Nachträgliche Steuerbelastungen	14	11
Diverse Effekte	17	43
Effektiver Ertragssteueraufwand	3'087	3'197
Effektiver Ertragssteuersatz in Prozent	16.2	16.3

9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

in TCHF	2017	2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	14'228	13'476
Wertberichtigungen	-154	-165
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	14'074	13'311

10 Sonstige Forderungen

in TCHF	2017	2016
Forderungen gegenüber Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG	-	793
Sonstige Forderungen Dritte	254	650
Total sonstige Forderungen gegenüber Dritten	254	1'443

11 Vorräte und angefangene Arbeiten

in TCHF	2017	2016
Rohstoffe	1'722	1'492
Hilfs- und Betriebsstoffe	1'277	1'416
Handelswaren	7'737	8'022
Halb- und Fertigfabrikate	2'964	2'609
Total Vorräte und angefangene Arbeiten	13'700	13'539

Die Wertberichtigung beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt TCHF 611 (im Vorjahr: TCHF 1'256).

12 Sachanlagen

in TCHF	Unbebaute Grundstücke	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen/ Anlagen im Bau	Anlagen und Einrich- tungen	Übrige Sachanlagen	Total
Anschaffungskosten						
Stand 1. Januar 2017	758	46'727	1'548	29'800	21'486	100'319
Zugänge	47	1'121	2'210	497	676	4'551
Abgänge	–	–1'357	–	–740	–2'657	–4'754
Reklassifikationen	–	343	–679	133	203	–
Stand 31. Dezember 2017	805	46'834	3'079	29'690	19'708	101'116
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1. Januar 2017	–	32'215	–	24'839	13'942	70'996
Planmässige Abschreibungen	–	1'146	–	914	1'267	3'327
Abgänge	–	–1'224	–	–742	–2'601	–4'567
Reklassifikationen	–	–	–	–8	8	–
Stand 31. Dezember 2017	–	32'137	–	25'003	12'616	69'756
Nettobuchwerte 31. Dezember 2017	805	14'697	3'079	4'687	7'092	30'360
Anschaffungskosten						
Stand 1. Januar 2016	758	46'505	729	28'907	20'043	96'942
Zugänge	–	177	1'493	492	1'529	3'691
Abgänge	–	–	–3	–	–311	–314
Reklassifikationen	–	45	–671	401	225	–
Stand 31. Dezember 2016	758	46'727	1'548	29'800	21'486	100'319
Kumulierte Wertberichtigungen						
Stand 1. Januar 2016	–	31'092	–	23'822	13'131	68'045
Planmässige Abschreibungen	–	1'123	–	1'017	1'085	3'225
Abgänge	–	–	–	–	–274	–274
Stand 31. Dezember 2016	–	32'215	–	24'839	13'942	70'996
Nettobuchwerte 31. Dezember 2016	758	14'512	1'548	4'961	7'544	29'323

2017 erzielte die IVF HARTMANN GRUPPE Buchgewinne im Umfang von TCHF 11 aus der Veräusserung von Sachanlagen. Im Vorjahr wurden keine Buchgewinne bzw. -verluste aus der Veräusserung von Sachanlagen realisiert.

13 Immaterielle Vermögenswerte

in TCHF	2017	2016
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	1'283	1'077
Zugänge	244	206
Aktiverte Eigenleistungen	463	–
Abgänge	–53	–
Stand 31. Dezember	1'937	1'283
Kumulierte Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	963	775
Planmässige Abschreibungen	164	188
Abgänge	–52	–
Stand 31. Dezember	1'075	963
Nettobuchwerte 31. Dezember	862	320

14 Finanzanlagen

in TCHF	2017	2016
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven	–	90
Wertschriften des Anlagevermögens	352	355
Total Finanzanlagen	352	445

Die Erläuterung zu den Arbeitgeberbeitragsreserven findet sich unter Ziffer 6.

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

15 Passive Rechnungsabgrenzung

in TCHF	2017	2016
Laufende Ertragssteuern	1'663	1'632
Umsatzrückvergütungen	3'345	3'115
Abgrenzungen im Personalbereich	2'811	4'042
Übrige Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1'165	1'279
Total Passive Rechnungsabgrenzung	8'984	10'068

16 Rückstellungen

in TCHF	Restrukturierungs- rückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Total
Stand 1. Januar 2017	1'347	1'049	2'396
Bildung	270	146	416
Verwendung	-20	-43	-63
Auflösung	-652	-	-652
Stand 31. Dezember 2017	945	1'152	2'097
davon kurzfristige Rückstellungen	512	153	665
 Stand 1. Januar 2016	 866	 1'165	 2'031
Bildung	1'359	88	1'447
Verwendung	-3	-163	-166
Auflösung	-875	-41	-916
Stand 31. Dezember 2016	1'347	1'049	2'396
davon kurzfristige Rückstellungen	597	43	640

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

2016 hat die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE bekanntgegeben, die gesamte Watteproduktion der IVF HARTMANN GRUPPE vollständig in die Kistler AG zu verlagern. Die Transformation wird voraussichtlich im Verlauf des Geschäftsjahres 2018 abgeschlossen sein. Basierend auf dieser Entscheidung wurde 2016 für die am Standort Neuhausen betroffenen Mitarbeitenden ein Sozialplan ausgearbeitet und die entsprechenden Kosten wurden zurückgestellt. Weiter hat die Geschäftsleitung der IVF HARTMANN GRUPPE 2016 bekanntgegeben, die Produktion in Netstal zu schliessen und die Aktivitäten extern zu verlagern. Die Schliessung des Standorts wird bis Mitte 2018 vollzogen sein. Hieraus wurden 2016 Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen eines Sozialplans für die Angestellten der betroffenen Betriebsstätte sowie für vertragliche Rückbaukosten gebildet.

Die Auflösung 2017 beinhaltet im Wesentlichen Reduktionen der bestehenden Restrukturierungsrückstellungen (Sozialpläne, Rückbaukosten) aufgrund von geänderten Annahmen und Fakten. Neu gebildet wurden eine Restrukturierungsrückstellung (Sozialplan) für die voraussichtliche Schliessung des Lagerstandorts in Goldach bis spätestens 2020 sowie Rückstellungen für Verschrottungsrisiken am Standort Netstal.

Die Bildung von sonstigen Rückstellungen bezieht sich auf die Erhöhung von Verpflichtungen für Dienstaltersprämien sowie Verschrottungsrisiken am Standort Neuhausen. Die Verwendung von sonstigen Rückstellungen beinhaltet die Auszahlung von Dienstaltersprämien 2017.

17 Eigenkapital

Eigene Aktien

Weder die IVF HARTMANN Holding AG noch eine Tochtergesellschaft im Konsolidierungskreis halten eigene Aktien. Die Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG hält im Berichtsjahr 22'461 Namenaktien der IVF HARTMANN Holding AG (im Vorjahr: 20'442 Namenaktien).

Aktienkapital

Am 31. Dezember 2017 waren 2'400'000 Namenaktien mit Nominalwert von CHF 1.75 ausstehend. Alle Aktien sind vollständig liberiert. Zum Bilanzstichtag besteht weder bedingtes noch genehmigtes Aktienkapital.

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von 2 % aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2017 entsprachen 2 % des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre

	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2017	2016	2017	2016
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	188'186	176'888	2.0	2.0

Statutarische und gesetzliche Reserven

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

Transaktionen mit Aktionären in ihrer Eigenschaft als Aktionäre

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

Theoretische Aktivierung des Goodwills

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

Theoretischer Anlagespiegel Goodwill

in TCHF	2017	2016
Anschaffungswerte		
Stand 1. Januar	18'125	18'125
Zugänge	–	–
Stand 31. Dezember	18'125	18'125
Kumulierte theoretische Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	18'125	14'500
Planmässige Abschreibungen	–	3'625
Wertberichtigungen	–	–
Stand 31. Dezember	18'125	18'125
Theoretische Restwerte 31. Dezember	–	–

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

Theoretische Auswirkung Eigenkapital

in TCHF	2017	2016
Eigenkapital gemäss Bilanz	113'135	102'885
Theoretische Aktivierung Nettobuchwert Goodwill	–	–
Theoretisches Eigenkapital inkl. Nettobuchwert Goodwill	113'135	102'885

Theoretische Auswirkung Konzerngewinn

in TCHF	2017	2016
Konzerngewinn gemäss Erfolgsrechnung	16'010	16'447
Theoretische Abschreibung auf Goodwill	–	–3'625
Theoretischer Konzerngewinn nach Goodwill-Abschreibung	16'010	12'822

18 Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Die detaillierten Ausführungen zu Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung, wie sie vom schweizerischen Gesetz verlangt werden, sind im separaten Vergütungsbericht auf den Seiten 37–41 zu finden.

19 Transaktionen mit nahestehenden Personen (Konzerngesellschaften)

in TCHF	Ziffer im Anhang	2017	2016
Bilanz			
Aktiven			
Kurzfristige Darlehen		35'000	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1'367	1'355
Passiven			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5'133	5'240
Sonstige Verbindlichkeiten		41	67
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	4	7'184	5'246
Materialaufwand	5	–27'788	–28'383
Zinsertrag	7	–	2
Zinsaufwand	7	–	–1
Andere betriebliche Erträge		718	435
Andere betriebliche Aufwendungen		–2'380	–1'621

Nahestehende Personen

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

Transaktionen mit nahestehenden Personen

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

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

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

2017 wurde ein kurzfristiges Darlehen im Umfang von CHF 35 Mio. zu marktüblichen Konditionen an die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, gewährt.

20 Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie beträgt CHF 6.67 (Vorjahr: CHF 6.85). 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 2017)

Die vorliegende Konzernrechnung wurde vom Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG am 16. Februar 2018 verabschiedet. Sie unterliegt der Genehmigung durch die Generalversammlung der Aktionäre vom 17. April 2018.



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

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der IVF HARTMANN Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2017, der Konzernerfolgsrechnung, dem Konzerneigenkapitalnachweis und der Konzerngeldflussrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Konzernanhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung (Seiten 47 bis 61) ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2017 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 vom Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Überblick



Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung: TCHF 950

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

Unserer Prüfungen decken 98% der Umsatzerlöse, 100% des Ergebnis vor Steuern und 97% der Vermögenswerte des Konzerns ab.

Zusätzlich wurden eigens definierte Prüfungshandlungen bei weiteren zwei Konzerngesellschaften durchgeführt, die die übrigen 2% der Umsatzerlöse des Konzerns abdecken.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER

PricewaterhouseCoopers AG, Zürcherstrasse 46, Postfach, 8401 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.



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 wurden die Prüfziele sowie der Prüfplan bezüglich internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung festgelegt und entsprechende Prüfungen durchgeführt.

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

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.

<i>Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung</i>	TCHF 950
<i>Herleitung</i>	5% vom Gewinn vor Steuern
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir das Ergebnis vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Zudem stellt das Ergebnis vor Steuern eine allgemein anerkannte Bezugsgrösse für Wesentlichkeitsüberlegungen dar.

Wir haben mit dem Verwaltungsrat vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über TCHF 95 mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

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

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



Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsvorgehen</i>
Im Geschäftsjahr 2017 erwirtschaftete der Konzern Umsätze von insgesamt TCHF 132'987, vgl. Anmerkung 4 im Anhang der Konzernrechnung. Innerhalb des Konzerns ist der Umsatz eine wichtige Führungsgrösse um die Erreichung von Zielsetzungen zu messen. Wir erachten die Umsatzerfassung nach Swiss GAAP FER primär aufgrund der zunehmenden Wichtigkeit von Digitalisierungsprojekten (z.B. HARTMANN easy) als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt, da das Risiko besteht, dass die Abbildung der Umsätze aus den Digitalisierungsprojekten in der Buchhaltung fehlerhaft ist. Aus diesem Grund führen wir eine vertiefte Prüfung im Bereich Umsatzerfassung durch.	Wir haben die Systematik der Umsatzerfassung eingesehen sowie eine Beurteilung der Vorgehensweise vorgenommen. Im Folgenden erläutern wir unsere Prüfung: • Wir beurteilten die korrekte Anwendung der Grundsätze zur Ertragsrealisierung, indem wir mittels Einsichtnahme in Verträge die verschiedenen Quellen des Konzernumsatzes überprüften. • Für die Überprüfung der korrekten Periodenabgrenzung der Umsätze haben wir eine Stichprobe von Transaktionen getestet. Dabei prüften wir, ob die Erbringung von Lieferungen beziehungsweise Dienstleistungen gemäss den vertraglichen Grundlagen mit dem Zeitpunkt der Umsatzerfassung übereinstimmen. Ebenfalls geprüft wurde die korrekte Abgrenzung der Umsatzboni an Kunden. • Unsere Arbeit umfasste auch das Einholen von Umsatzbestätigungen für einzelne unterjährige Transaktionen sowie deren Abstimmung mit den entsprechenden Bestellungs- und Rechnungsdokumenten. • Wir haben eine kritische Durchsicht der Buchungssystematik zur Erfassung der Umsätze aus neuen Erlösquellen vorgenommen und diese hinsichtlich Konformität mit Swiss GAAP FER überprüft. Aufgrund dieser Prüfungshandlungen haben wir eine ausreichende Grundlage für die Beurteilung der korrekten Anwendung der Swiss GAAP FER Normen erhalten.

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

Christian Kessler
Revisionsexperte
Leitender Revisor

Diego J. Alvarez
Revisionsexperte

Winterthur, 16. Februar 2018

Erfolgsrechnungen der IVF HARTMANN Holding AG

für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember

in CHF	Ziffer im Anhang	2017	%	2016	%
Ertrag aus Beteiligungen	2.3	6'000'000	71.5	5'600'000	73.6
Ertrag aus Dienstleistungen und sonstiger Ertrag		2'362'807	28.2	1'982'450	26.1
Finanzertrag		25'800	0.3	21'157	0.3
Total Ertrag		8'388'607	100.0	7'603'607	100.0
Verwaltungsaufwand		-2'250'940	-26.8	-1'891'155	-24.9
Direkte Steuern		-35'650	-0.5	-30'436	-0.4
Total Aufwand		-2'286'590	-27.3	-1'921'591	-25.3
Jahresgewinn		6'102'017	72.7	5'682'016	74.7

Bilanzen

der IVF HARTMANN Holding AG

in CHF	Ziffer im Anhang	31.12.2017	%	31.12.2016	%
Aktiven					
Flüssige Mittel		10'766'352	31.1	10'473'737	30.5
Übrige kurzfristige Forderungen					
gegenüber Beteiligungen		63'072	0.2	26'136	0.1
Aktive Rechnungsabgrenzungen		–	–	1'274	0.0
Total Umlaufvermögen		10'829'424	31.3	10'501'147	30.6
Finanzanlagen		255'810	0.7	259'080	0.8
Beteiligungen	2.1	23'550'420	68.0	23'550'420	68.6
Total Anlagevermögen		23'806'230	68.7	23'809'500	69.4
Total Aktiven		34'635'654	100.0	34'310'647	100.0
Passiven					
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		17'448	0.1	12'478	0.0
Passive Rechnungsabgrenzungen		392'973	1.1	414'953	1.2
Total Fremdkapital		410'421	1.2	427'431	1.2
Aktienkapital	2.2	4'200'000	12.1	4'200'000	12.2
Gesetzliche Gewinnreserve		7'600'000	21.9	7'600'000	22.2
Freiwillige Gewinnreserve					
Beschlussmässige Reserve		16'090'000	46.5	16'090'000	46.9
Gewinnvortrag		233'216	0.7	311'200	0.9
Jahresgewinn		6'102'017	17.6	5'682'016	16.6
Total Eigenkapital		34'225'233	98.8	33'883'216	98.8
Total Passiven		34'635'654	100.0	34'310'647	100.0

Anhang zur Jahresrechnung 2017 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 Finanzanlagen

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

1.4 Beteiligungen

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

1.5 Verzicht auf Geldflussrechnung, Lagebericht und zusätzlich Angaben im Anhang

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

2 Angaben und Erläuterungen zu Positionen der Bilanz und Erfolgsrechnung

2.1 Wesentliche Beteiligungen

Die wesentlichen Beteiligungen umfassen folgende Positionen:

in CHF	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote in %	
		2017	2016
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100	100

2.2 Aktienkapital

Am 31. Dezember 2017 und 2016 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. (Vohrjahr: CHF 5.6 Mio.)

3 Weitere vom Gesetz verlangte Angaben

3.1 Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre und Eintragsbeschränkung im Aktienregister

Gemäss Statuten kann der Verwaltungsrat die Anerkennung eines Aktienerwerbers als Aktionär oder Nutzniesser mit Stimmrecht ablehnen, wenn dieser zusammen mit seinen bereits als stimmberechtigt eingetragenen Aktien die Limite von 2 % aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2017 entsprachen 2 % des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

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

Anzahl Aktien	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2017	2016	2017	2016
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	188'186	176'888	2.0	2.0

3.2 Beteiligungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Per 31. Dezember 2017 hielten die folgenden Mitglieder des Verwaltungsrats, der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen die folgenden Beteiligungen:

Anzahl Aktien	2017	2016
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrats	3'270	5'260
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrats	30	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrats	110	110
Fritz Hirsbrunner	10	10
Rita Ziegler	10	10
Michel Kuehn	10	10
Andrea Rytz (ab 25.4.2017)	20	–
Beteiligungen des Verwaltungsrats	3'460	5'800
Dr. Claus Martini, CEO	200	100
Jürgen Sigg, Mitglied der Geschäftsleitung	20	20
Beteiligungen der Geschäftsleitung	220	120

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	2017	2016
Gewinnvortrag	233'216	311'200
Jahresgewinn	6'102'017	5'682'016
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	6'335'233	5'993'216
Ausschüttung einer Dividende	–6'000'000	–5'760'000
Vortrag auf neue Rechnung	335'233	233'216

Bei Gutheissung des Antrags für das Geschäftsjahr 2017 beträgt die entsprechende Dividende:

	2017	2016
in CHF		
Brutto pro Namenaktie	2.50	2.40
–35 % Verrechnungssteuer	–0.88	–0.84
Nettoauszahlung pro Namenaktie	1.62	1.56

Im Falle der Annahme dieses Gewinnverwendungsantrags erfolgt die Auszahlung der Dividende am Montag, 23. April 2018.



Bericht der Revisionsstelle

an die Generalversammlung der IVF HARTMANN Holding AG

Neuhausen am Rheinfall

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2017 und der Erfolgsrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Anhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung (Seiten 67 bis 71) zum 31. Dezember 2017 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

Umfang der Prüfung

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

Wesentlichkeit

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

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

PricewaterhouseCoopers AG, Zürcherstrasse 46, Postfach, 8401 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.



den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Jahresrechnung als Ganzes zu beurteilen.

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

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

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

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ch. Kessler'.

Christian Kessler
Revisionsexperte
Leitender Revisor

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'D.J. Alvarez'.

Diego J. Alvarez
Revisionsexperte

Winterthur, 16. Februar 2018

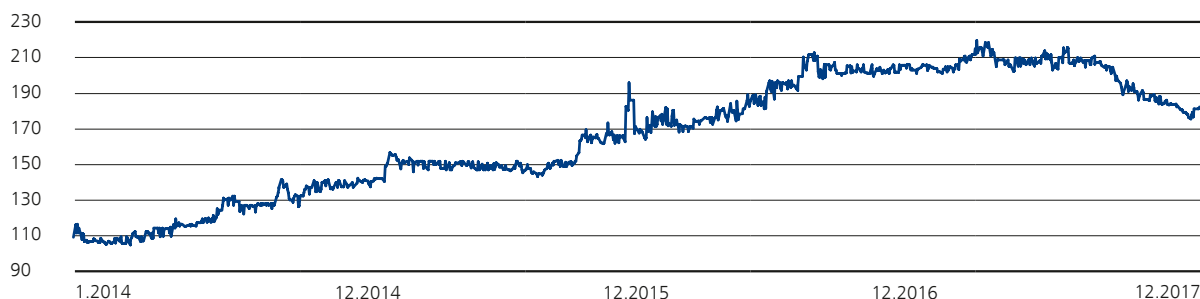
Aktieninformationen

IVF HARTMANN Holding AG

		2017	2016	2015	2014	2013
Börseninformationen						
Steuerkurs der Aktie am 31.12.	in CHF	181.00	202.70	170.00	135.00	100.90
Jahreshöchst (Intraday)	in CHF	219.50	214.90	195.00	139.50	109.00
Jahrestiefst (Intraday)	in CHF	171.10	160.60	135.10	102.10	97.00
Börsenkapitalisierung am 31.12.	in Mio. CHF	434.4	486.5	408.0	324.0	242.2
Titelkennzahlen						
Konzerngewinn je Aktie ¹⁾	in CHF	6.67	6.85	6.70	6.57	6.39
Eigenkapital je Aktie	in CHF	47.14	42.87	38.32	33.81	29.29
Rentabilität je Aktie ²⁾	in %	3.69	3.38	3.94	4.87	6.33
Dividende je Aktie	in CHF	2.50*	2.40	2.30	2.20	2.05
Ausschüttungsquote ³⁾	in %	37.48*	35.02	34.30	33.47	32.08
Dividendenrendite ⁴⁾	in %	1.38*	1.18	1.35	1.63	2.03
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 17. April 2018 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 2017

Kurs in CHF



Finanzkalender

12. März 2018

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2017
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2017

17. April 2018

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2017

31. August 2018

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018

11. März 2019

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2018
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2018

16. April 2019

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2018

30. August 2019

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2019

Impressum

Herausgeber:
IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung:
Dr. Claus Martini
CEO IVF HARTMANN GRUPPE

Projektleitung:
Nicole Furer, Marketing Manager

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

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

Fotografie:
Severin Jakob
www.severinjakob.com



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
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

