



HARTMANN



Hilft. Pflegt. Schützt.

Halbjahresbericht 2026
der IVF HARTMANN GRUPPE

DIE IVF HARTMANN GRUPPE IM ÜBERBLICK

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist seit über 150 Jahren eines der führenden Schweizer Unternehmen im Bereich der medizinischen Verbrauchsgüter mit Hauptsitz in Neuhausen am Rheinfall, sie beschäftigt derzeit rund 300 Mitarbeitende. Seit 1993 gehört die Aktienmehrheit der IVF HARTMANN GRUPPE der internationalen HARTMANN GRUPPE mit Sitz in Heidenheim, Deutschland. Das breite Sortiment umfasst qualitativ hochwertige Produkte zur Wundbehandlung (inkl. Taktische Einsatzmedizin), Inkontinenzversorgung, OP-Versorgung und zur Desinfektion sowie Produkte aus den Bereichen Erste Hilfe und Hauswirtschaft. Zusätzlich werden weitere Produktsegmente wie Watte oder wirkstoffhaltige Pflaster angeboten. Daneben entwickelt und bietet die IVF HARTMANN GRUPPE kundenspezifische Dienstleistungen und Services an. Diese helfen Kunden, ihre Prozesse zu optimieren, Zeit und Kosten einzusparen und die Lebensqualität ihrer Patienten, Bewohner und Klienten zu erhöhen.

An der IVF HARTMANN Holding AG ist die HARTMANN GRUPPE mit Hauptsitz in Heidenheim, Deutschland, mehrheitlich beteiligt. Die IVF HARTMANN Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. 23 % der Aktien werden von rund 2'100 Publikumsaktionären gehalten.

Weitere Informationen: www.ivf.hartmann.info

in TCHF	<u>30.06.2026</u>	30.06.2025	Veränderung
Umsatzerlöse	85'896	77'164	11.3 %
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	14'312	11'828	21.0 %
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	12'068	9'467	27.5 %
EBIT-Marge (in % der Umsatzerlöse)	14.0 %	12.3 %	1.7 %-Pkt.
Konzerngewinn	10'277	8'243	24.7 %
Investitionen	994	1'602	-37.9 %
Bilanzsumme	196'350	180'923	8.5 %
Eigenkapital	156'569	145'361	7.7 %
Anzahl Mitarbeitende	311	309	0.6 %

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

INHALT

- 4 Von Marktanteils Gewinnen und temporären Nachfrageeffekten getragenes Wachstum
- 8 Konzernbilanz
- 9 Konzernerfolgsrechnung
- 10 Konzerneigenkapitalnachweis
- 11 Konzerngeldflussrechnung
- 12 Anhang zum Halbjahresabschluss
- 14 Finanzkalender
- 15 Impressum, Adressen

VON MARKTANTEILSGEWINNEN UND TEMPORÄREN NACHFRAGEEFFEKTEN GETRAGENES WACHSTUM

Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte durch die konsequente Umsetzung der Strategie weitere erfreuliche Fortschritte erzielen. Darüber hinaus erzielte die Unternehmensgruppe in den ersten sechs Monaten des Jahres 2026 eine sehr positive operative Entwicklung, mit einem Umsatzniveau deutlich über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Einerseits führten weitere Marktanteilsgewinne zu dieser positiven Entwicklung, andererseits haben temporäre Nachfrageeffekte infolge der ökonomischen Unsicherheiten zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. Die Umsatzerlöse wuchsen um 11.3 %. Das EBIT konnte im ersten Halbjahr 2026 von CHF 9.5 Mio. auf CHF 12.1 Mio. gesteigert werden.

Umsatzerlöse und Ertragsentwicklung

Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte die Umsatzerlöse gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 um erfreuliche 11.3 % auf CHF 85.9 Mio. steigern. Die Unternehmensgruppe erzielte im ersten Halbjahr 2026 in den Kundengruppen Spitäler, stationäre und ambulante Pflege, niedergelassene Ärzte sowie Endkonsumentengeschäft (u. a. Apotheken, Drogerien, Detailhandel, E-Commerce) ein sehr erfreuliches Wachstum und konnte ihre Marktanteile trotz dem oftmals anspruchsvollen Markt- und Preisumfeld weiter ausbauen. Wesentliche Wachstumstreiber waren Neugeschäfte bzw. Neukundengewinne, innovative Produkte, kundenindividuelle Dienstleistungen und digitale Lösungen mit einem klaren Mehrwert für die Kunden. Zudem profitierte die Unternehmensgruppe im ersten Halbjahr 2026 von temporären Nachfrageeffekten

(Bevorratungseffekte von Kunden) infolge der ökonomischen Unsicherheiten. In der Segmentbetrachtung konnte die IVF HARTMANN GRUPPE bei allen Segmenten (ausgenommen das Segment «Weitere Konzernaktivitäten») zweistellige Wachstumsraten erzielen.

Der Umsatzzanstieg sowie der vorteilhafte Produktmix, Kostendisziplin und leicht positive Wechselkurseinflüsse führten zur Steigerung der Profitabilität. Dies resultierte in einer Erhöhung des Betriebsergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) gegenüber dem ersten Halbjahr 2025 um CHF 2.6 Mio. auf CHF 12.1 Mio. Die EBIT-Marge stieg von 12.3 % auf 14.0 %. Der Konzerngewinn stieg um CHF 2.0 Mio. (+ 24.7 %) auf CHF 10.3 Mio.

Entwicklung Bilanz und Kapitalstruktur

Die flüssigen Mittel reduzierten sich gegenüber dem Bilanzstichtag 31.12.2025 um CHF 18.6 Mio. auf CHF 73.2 Mio. per 30.6.2026. Dem positiven Mittelfluss aus Betriebstätigkeit von CHF 7.0 Mio. stehen ein negativer Mittelfluss aus Investitionstätigkeit von CHF 16.4 Mio., resultierend durch Investitionen in Finanzanlagen (v. a. Festgelder von Banken), und ein negativer Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit von CHF 9.1 Mio. entgegen (Letzteres infolge der Dividendenausschüttung). Das Eigenkapital erhöhte sich trotz der Dividendenausschüttung von CHF 155.4 Mio. per 31.12.2025 auf CHF 156.6 Mio. per 30.6.2026. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich unwesentlich auf 79.7 %.

Entwicklung der Märkte und Segmente

Die Umsätze mit der Kundengruppe Spitäler entwickelten sich im ersten Halbjahr 2026 sehr erfreulich, vor allem dank dem Gewinn von Neugeschäft mit Produkten zur Infektionsprävention. Trotz einem von starkem Preisdruck geprägten, anspruchsvollen Marktumfeld, gelang es der IVF HARTMANN GRUPPE, die Marktanteile weiter zu steigern. Mit kundenindividuellen OP-Sets, Desinfektionsprodukten und Einweginstrumenten wurden neue Kunden hinzugewonnen bzw. das bestehende Geschäft ausgebaut. Dabei wurden verschiedene neue Produkte lanciert, welche zu einer Verbesserung der Abläufe und zu einer Stärkung der Behandlungsqualität im Spital beitragen. Neben dem umfassenden Produktsortiment sind es die kundenindividuellen Dienstleistungen, der gute Kundenservice und die verlässliche Versorgung, welche die positive und nachhaltige Entwicklung ermöglichen.

Auch in der Kundengruppe stationäre und ambulante Pflege war die Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr sehr positiv. Die ganzheitliche Kundenlösung HARTMANN easy® ermöglichte den Gewinn zahlreicher neuer Kunden im Bereich der stationären Pflege (Pflegeheime). Neben der verlässlichen Belieferung mit Inkontinenz-, Wundversorgungs- und Risikopräventionsprodukten sind es die verschiedenen (digitalen) Dienstleistungen, welche Kunden im Pflegealltag spürbar entlasten, Prozessverbesserungen und Kosteneinsparungen ermöglichen und damit einen echten Mehrwert bieten. Die Wachstumsinitiative im Bereich der häuslichen Pflege (Spitex-Organisationen)

entwickelt sich vielversprechend und ergänzt das ganzheitliche Angebot. Damit konnten die Marktanteile im gesamten Pflegebereich weiter ausgebaut werden.

Im Endkonsumentengeschäft (Apotheken und Drogerien, Detailhandel und E-Commerce) konnte die IVF HARTMANN GRUPPE die positive Dynamik aus dem Jahr 2025 erfolgreich ins erste Halbjahr 2026 übertragen. Wesentliche Wachstumstreiber waren erneut der gezielte Ausbau der Distribution von aufsaugenden Inkontinenzprodukten der Marke MoliCare® sowie von Stützbandagen der Marke DermaPlast®, ACTIVE. Weitere positive Impulse lieferten Innovationen wie der DermaPlast®, Sensor Patch, DermaPlast®, KIDS Playmobil sowie neue Farbvarianten der DermaPlast®, ACTIVE Kinesiotapes. Sie leisteten einen wichtigen Beitrag zum Umsatzwachstum und zur weiteren Stärkung der Marktanteile.

Trotz einem anspruchsvollen Preiseumfeld entwickelte sich das Geschäft im Bereich praxisambulante Medizin positiv und verzeichnete moderates Wachstum. Wesentliche Treiber waren Lösungen für die moderne Wundversorgung sowie sterile Einweginstrumente. Mit beiden Produktgruppen ist die IVF HARTMANN GRUPPE auch künftig sehr gut positioniert, um überproportionales Wachstum zu realisieren.

Der Geschäftsbereich Taktische Einsatzmedizin ist strukturell durch eine hohe Volatilität geprägt, da die Geschäftsentwicklung stark von einzelnen, volumenstarken Ausschreibungen und

Grossaufträgen abhängt. Da im ersten Halbjahr 2026 (wie auch im ersten Halbjahr 2025) keine grösseren Ausschreibungen realisiert werden konnten, blieb das Geschäft in diesem Zeitraum hinter seinem Potenzial zurück.

Produktion, Logistik, Beschaffung

Die Produktion fokussierte sich unverändert auf lokal entwickelte Produkte für den Schweizer Markt, darunter Isola® Capsicum N-Pflaster, Wunde- und Wundprodukte, Calmor®-Gehörschutzstöpsel, sowie auf das globale Geschäft mit Produkten für die Taktische Einsatzmedizin. Die im Vorjahr umgesetzte Teilautomatisierung der Herstellung der TRAUMA BANDAGE wurde im ersten Quartal 2026 erfolgreich in den regulären Produktionsbetrieb überführt und leistet seither einen wesentlichen Beitrag zur Erhöhung der Produktivität und zur weiteren Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des Standorts.

In der Supply Chain konzentrierte sich die IVF HARTMANN GRUPPE im ersten Halbjahr 2026 weiterhin auf die Sicherstellung einer stabilen und zuverlässigen Versorgung ihrer Kundengruppen. Infolge geopolitischer Unsicherheiten, insbesondere im Zusammenhang mit dem Iran-Konflikt und der temporären Schliessung der Strasse von Hormus, kam es zu zusätzlichen Belastungen der globalen Lieferketten. Die eingeschränkte Verfügbarkeit wichtiger Handelsrouten sowie die stark volatile Entwicklung der Rohölpreise führten zu spürbaren Kostensteigerungen, insbesondere bei petrolbasierten Rohstoffen und Verpackungsmaterialien sowie in der Transportlogistik. Die Einstandskosten für Rohstoffe und Handelswaren entwickelten sich insgesamt auf einem erhöhten

Niveau weiter nach oben, wenn auch mit unterschiedlicher Dynamik. Markt-, währungs- und geopolitisch bedingte Effekte erforderten weiterhin ein konsequentes Kosten- und Lieferantenmanagement. Eine jederzeit hohe Lieferfähigkeit aus der Eigenfertigung sowie über die Beschaffung konnte dennoch gewährleistet werden.

In der Distributionslogistik wurden Prozesse, Kapazitäten und Serviceleistungen laufend überprüft und gezielt weiterentwickelt, um Effizienz, Qualität und Kundennähe weiter zu erhöhen und das Volumenwachstum zu verarbeiten. Weiterhin stand neben der kontinuierlichen Optimierung der operativen Abläufe die Reduktion von Umweltbelastungen und CO₂-Emissionen im Fokus. Die etablierte Abwicklung der Haupttransportstrecken über das duale Transportsystem Schiene / Strasse trägt weiterhin wesentlich zu einer ressourcenschonenden Logistik bei.

Im Zuge der nachhaltigen Weiterentwicklung der Infrastruktur am Standort Neuhausen wurde im zweiten Quartal eine Photovoltaikanlage auf den Dächern des Logistikcenters installiert. Diese erste Phase der PV-Nachrüstung stellt einen wichtigen Meilenstein der Nachhaltigkeitsstrategie dar und trägt wesentlich zur Reduktion des externen Energiebezugs bei. Mit einer jährlichen Produktionsleistung von rund 500 MWh erneuerbarer Energie bei einem Standortverbrauch von rund 2 GWh/a erreicht die Anlage eine Eigenverbrauchsquote von 95 %. Insgesamt können damit rund 25 % des Strombedarfs am Standort durch selbst erzeugte Energie gedeckt werden, was einen signifikanten Beitrag zur Erhöhung der Energieautarkie und zur Reduktion von CO₂-Emissionen leistet.

Aussichten für das zweite Halbjahr 2026

Die IVF HARTMANN GRUPPE richtet den Fokus im zweiten Halbjahr 2026 weiterhin auf den nachhaltigen Auf- und Ausbau profitabler Wachstumsgeschäfte. Grundlage bilden die strategischen Kerninitiativen im institutionellen Markt sowie im endkonsumentennahen Geschäft. Im institutionellen Markt stützen insbesondere die demografische Entwicklung, die zunehmende Ambulantisierung und der Trend zur häuslichen Pflege die Nachfrage. Das endkonsumentennahe Geschäft entwickelt sich stetig.

Im institutionellen Bereich und im Endkonsumentengeschäft setzt die IVF HARTMANN GRUPPE gezielte Massnahmen zur Stärkung ihrer Marktposition um. Diese Massnahmen werden im zweiten Halbjahr fortgeführt. Entsprechend der Strategie werden der Ausbau digitaler Services und Lösungen für Institutionen (HARTMANN easy®), die weitere Stärkung der Marktposition im Spitalgeschäft, die Markenstärkung im Endkonsumentengeschäft sowie der weitere Ausbau der Produktgruppe Taktische Einsatzmedizin vorangetrieben. Die Geschäftsentwicklung in letzterer Produktgruppe ist aufgrund langer Beschaffungsprozesse volatiliter als im angestammten Kerngeschäft.

Für das zweite Halbjahr rechnet die Unternehmensgruppe mit einem schwächeren Wachstum infolge der erfolgten temporären Nachfrageeffekte (Bevorratungseffekte von Kunden) als im ersten Halbjahr 2026. Zudem können sinkende Preisniveaus aufgrund von zu höheren Beschaffungskosten aufgebauten Lagerbeständen im zweiten Halbjahr 2026 zu Margenbelastungen und damit zu einer Reduktion der Profitabilität führen. Bereinigt

um diese Volatilität, rechnet die IVF HARTMANN GRUPPE für das gesamte Geschäftsjahr 2026 mit Umsatzerlösen über dem Niveau des Geschäftsjahres 2025. In Bezug auf das EBIT erwartet die Unternehmensgruppe für das Geschäftsjahr 2026 ein EBIT, das über demjenigen des Geschäftsjahres 2025 liegen wird.

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung danken den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der IVF HARTMANN GRUPPE für ihren Einsatz. Ebenso gilt der Dank unseren Aktionärinnen und Aktionären, Geschäftspartnern und Kunden für ihre Unterstützung und ihr Vertrauen.

IVF HARTMANN Holding AG



Cornelia Ritz Bossicard

Präsidentin des
Verwaltungsrats



Martin Walther

CEO

KONZERNBILANZ

in TCHF	<u>30.06.2026</u>	%	31.12.2025	%
Aktiven				
Flüssige Mittel	73'224	37.3	91'756	46.8
Kurzfristige Finanzanlagen (Festgelder bei Banken)	35'000	17.8	20'000	10.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
gegenüber Dritten	25'524	13.0	22'546	11.5
gegenüber nahestehenden Personen	629	0.3	928	0.5
Sonstige Forderungen				
gegenüber Dritten	678	0.4	639	0.3
gegenüber nahestehenden Personen	597	0.3	648	0.3
Vorräte und angefangene Arbeiten	23'610	12.0	21'931	11.2
Rechnungsabgrenzungen	682	0.4	307	0.2
Total Umlaufvermögen	159'944	81.5	158'755	81.0
Sachanlagen	34'826	17.7	35'552	18.1
Immaterielle Anlagen	860	0.4	1'036	0.5
Langfristige Finanzanlagen	720	0.4	721	0.4
Total Anlagevermögen	36'406	18.5	37'309	19.0
Total Aktiven	196'350	100.0	196'064	100.0
Passiven				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
gegenüber Dritten	5'844	3.0	5'248	2.7
gegenüber nahestehenden Personen	10'597	5.4	10'181	5.2
Sonstige Verbindlichkeiten				
gegenüber Dritten	3'742	1.9	3'807	1.9
gegenüber nahestehenden Personen	4'591	2.4	5'074	2.6
Rückstellungen	251	0.1	535	0.2
Rechnungsabgrenzungen	10'650	5.4	11'714	6.0
Total kurzfristiges Fremdkapital	35'675	18.2	36'559	18.6
Langfristige Verbindlichkeiten	715	0.4	748	0.4
Rückstellungen	705	0.4	705	0.4
Latente Ertragssteuern	2'686	1.3	2'640	1.3
Total langfristiges Fremdkapital	4'106	2.1	4'093	2.1
Total Fremdkapital	39'781	20.3	40'652	20.7
Aktienkapital	4'200	2.1	4'200	2.2
Kapitalreserven	7'840	4.0	7'840	4.0
Gewinnreserven	144'529	73.6	143'372	73.1
Total Eigenkapital	156'569	79.7	155'412	79.3
Total Passiven	196'350	100.0	196'064	100.0

KONZERNERFOLGSRECHNUNG

in TCHF	<u>1. Halbjahr 2026</u>	%	1. Halbjahr 2025	%
Umsatzerlöse	85'896	100.0	77'164	100.0
Bestandsänderung Halb- und Fertigfabrikate	-531	-0.6	1'417	1.8
Andere betriebliche Erträge	1'975	2.3	2'074	2.7
Gesamtleistung	87'340	101.7	80'655	104.5
Materialaufwand	-39'652	-46.2	-35'755	-46.3
Personalaufwand	-15'772	-18.4	-15'454	-20.0
Andere betriebliche Aufwendungen	-17'604	-20.5	-17'618	-22.8
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen	-1'994	-2.3	-1'931	-2.5
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Anlagen	-250	-0.3	-430	-0.6
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	12'068	14.0	9'467	12.3
Finanzergebnis	7		148	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern	12'075	14.1	9'615	12.5
Ertragssteuern	-1'798		-1'372	
Konzerngewinn	10'277	12.0	8'243	10.7
Gewinn je Aktie in CHF	4.28		3.43	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	4.28		3.43	

KONZERNEIGENKAPITALNACHWEIS

in TCHF	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Verrechneter Goodwill	Total Eigenkapital
Eigenkapital 1. Januar 2025	4'200	7'840	169'094	-29'136	151'998
Konzerngewinn	–	–	8'243	–	8'243
Dividende	–	–	-14'880	–	-14'880
Eigenkapital 30. Juni 2025	4'200	7'840	162'457	-29'136	145'361
Eigenkapital 1. Januar 2026	4'200	7'840	172'508	-29'136	155'412
Konzerngewinn	–	–	10'277	–	10'277
Dividende	–	–	-9'120	–	-9'120
Eigenkapital 30. Juni 2026	4'200	7'840	173'665	-29'136	156'569

KONZERNGELDFLUSSRECHNUNG

in TCHF	<u>1. Halbjahr 2026</u>	1. Halbjahr 2025
Konzerngewinn	10'277	8'243
Berichtigungen		
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen	1'994	1'931
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Anlagen	250	430
(Gewinne) und Verluste aus Abgang Anlagevermögen	-18	-95
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	-284	-25
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	46	81
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen	26	11
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens		
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-2'679	-3'383
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	-363	-1'208
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	-1'680	-2'794
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1'092	-266
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	-1'622	-956
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit	7'039	1'969
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-1'381	-1'875
Einzahlungen aus Verkauf von Sachanlagen	18	210
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	-74	-192
Auszahlungen für Investitionen in Finanzanlagen	-35'000	-
Einzahlungen aus Verkauf von Finanzanlagen	20'000	14'000
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	-16'437	12'143
Dividendenausschüttung	-9'120	-14'880
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	-9'120	-14'880
Umrechnungsdifferenz auf flüssige Mittel	-14	4
Netto-Cashflow	-18'532	-764
Flüssige Mittel per 1. Januar	91'756	94'927
Flüssige Mittel per 30. Juni	73'224	94'163

ANHANG ZUM HALBJAHRESABSCHLUSS

Grundlage der Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung

Die vorliegende Konzernrechnung umfasst den nicht geprüften Halbjahresabschluss für die am 30. Juni 2026 endende Berichtsperiode. Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 31 «Ergänzende Fachempfehlungen für kotierte Unternehmen». Die angewandten Rechnungslegungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen den im Geschäftsbericht 2025 aufgeführten Grundsätzen der Konzernrechnungslegung. Die konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst nicht alle Angaben, wie sie in der konsolidierten Jahresrechnung enthalten sind, und muss deshalb in Verbindung mit der für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden. Die konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst die Periode vom 1. Januar 2026 bis 30. Juni 2026 und wurde am 10. August 2026 durch den Verwaltungsrat genehmigt.

Veränderungen im Konsolidierungskreis

Im ersten Halbjahr 2026 ergaben sich keine Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Segmentinformationen per 30. Juni 2026

Im Segment «Wundversorgung» verzeichnete die IVF HARTMANN GRUPPE im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 eine Erhöhung der Umsatzerlöse um 10.9 % bzw. CHF 1.9 Mio. auf CHF 19.6 Mio. Fast alle Vertriebskanäle haben zu dieser Umsatzsteigerung beigetragen, ebenso temporäre Nachfrageeffekte (Bevorratungseffekte von Kunden). Trotz den höheren Umsatzerlösen reduzierte sich das EBIT leicht um CHF 0.2 Mio., was vor allem dem unvorteilhaften Produktmix geschuldet ist.

Die Umsatzerlöse von CHF 20.6 Mio. im Segment «Inkontinenzmanagement» stiegen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 um 13.8 % bzw. CHF 2.5 Mio. an. Haupttreiber waren die Neukundengewinne von Pflegeheimen, vor allem auch durch die einen Abrechnungsservice für MiGeL-Produkte umfassende Beschaffungsplattform HARTMANN easy®. Auch im Apothekenmarkt konnte ein erfreuliches Wachstum erzielt werden. Im Spitalkanal lagen die Umsatzerlöse ebenfalls über dem Vorjahr. Das EBIT erhöhte sich entsprechend den höheren Umsatzerlösen und vor allem auch dank dem vorteilhafteren Produktmix um CHF 1.6 Mio. auf CHF 5.1 Mio.

Segmentinformationen per 30. Juni

in TCHF	Wundversorgung		Inkontinenzmanagement	
	2026	2025	2026	2025
Umsatzerlöse	19'623	17'694	20'609	18'109
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	2'871	3'081	5'074	3'430

Die Umsatzerlöse im Segment «Infektionsmanagement» sind im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 um 13.9 % bzw. CHF 4.2 Mio. auf CHF 34.3 Mio. angestiegen. Dies infolge einer Erhöhung der Umsatzerlöse im Spitalkanal dank Neukundengewinnen bei Sets, chirurgischen Instrumenten, Bekleidung und Desinfektionsprodukten. Auch bei den Pflegeheimen konnten die Umsatzerlöse mit Desinfektionsprodukten gesteigert werden. Im Endkonsumentengeschäft wurden mit Desinfektionsprodukten erfreuliche Marktanteile erzielt. Ferner stieg das Preisniveau von Untersuchungshandschuhen deutlich an. Zusätzlich haben temporäre Nachfrageeffekte (Bevorratungseffekte von Kunden) zur Umsatzsteigerung beigetragen. Das EBIT stieg infolge der höheren Umsatzerlöse um CHF 1.0 Mio. auf CHF 3.1 Mio. an.

Die Umsatzerlöse von CHF 11.4 Mio. der übrigen Geschäftsaktivitäten (Segment «Weitere Konzernaktivitäten») erhöhten sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2025 nur leicht um 1.1 % bzw. CHF 0.1 Mio. Auch das EBIT blieb stabil und beträgt CHF 1.0 Mio.

Die IVF HARTMANN GRUPPE erzielte im ersten Halbjahr 2026 Umsatzerlöse von insgesamt CHF 85.9 Mio., was einer Steigerung von CHF 8.7 Mio. bzw. 11.3 % entspricht. Das EBIT der Unternehmensgruppe stieg von CHF 9.5 Mio. auf CHF 12.1 Mio. (+ 27.5 %) an. Die EBIT-Marge im ersten Halbjahr 2026 betrug 14.0 % (Vorjahr: 12.3 %).

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse zwischen dem 30. Juni 2026 und dem 10. August 2026 eingetreten, die eine Anpassung der Buchwerte von Aktiven und Passiven zur Folge hätten oder an dieser Stelle offengelegt werden müssten.

Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Total (= konsolidierte Erfolgsrechnung)	
2026	2025	2026	2025	2026	2025
34'277	30'094	11'387	11'267	85'896	77'164
3'101	2'073	1'022	883	12'068	9'467

FINANZKALENDER

03. März 2027

Veröffentlichung Jahresabschluss 2026

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2026

Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2026

20. April 2027

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2026

IMPRESSUM

Herausgeberin

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung

Dr. Hannes Leu

CFO IVF HARTMANN GRUPPE

Projektleitung

Anett Hässig

Assistant to the Board of Directors

Konzept / Design / Realisation

Linkgroup AG, Zürich

www.linkgroup.ch

Inhaltskonzept / Redaktion

Kathrin Zimmermann

Assistant CEO

Disclaimer

Alle Aussagen dieser Veröffentlichung, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich zukünftiger Leistungen gewähren. Sie beinhalten Risiken, Unsicherheiten und andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

ADRESSEN

Holdinggesellschaft

IVF HARTMANN Holding AG

Victor von Bruns-Strasse 28

8212 Neuhausen am Rheinfall

Switzerland

T +41 52 674 31 11

www.ivf.hartmann.info

Tochtergesellschaften

IVF HARTMANN AG

Victor von Bruns-Strasse 28

8212 Neuhausen am Rheinfall

Switzerland

T +41 52 674 31 11

www.ivf.hartmann.info

Kistler AG

Verbandwattfabrik

Hof 12

8737 Gommiswald

Switzerland

T +41 55 285 30 30

www.kistler-cotton.com

Zentral-Apotheke Neuhausen AG

Zentralstrasse 35

8212 Neuhausen am Rheinfall

Switzerland

T +41 52 672 46 33

www.zentralapotheke.ch



Hilft. Pflegt. Schützt.

IVF HARTMANN Holding AG
Victor von Bruns-Strasse 28
8212 Neuhausen am Rheinfall
Switzerland

T +41 52 674 31 11
info@ivf.hartmann.info
www.ivf.hartmann.info