



HARTMANN



Information zum Halbjahresbericht 2026 der IVF HARTMANN GRUPPE

Neuhausen am Rheinfall, 12. August 2026

Wachstum aufgrund von Marktanteilsgewinnen und temporären Nachfrageeffekten

- Weitere **erfreuliche Fortschritte** durch konsequente Umsetzung der Strategie.
- **Positive Entwicklung** durch weitere **Marktanteilsgewinne** sowie temporäre Nachfrageeffekte infolge der ökonomischen Unsicherheiten.
- Zahlreiche **Kundengewinne** durch **ganzheitliche Kundenlösung HARTMANN easy®** im Bereich der stationären Pflege (Pflegeheime).
- **Neukundengewinne im Spitalkanal** bei Sets, chirurgischen Instrumenten, Bekleidung und Desinfektionsprodukten.
- Erfreuliche Marktanteile im **Endkonsumentengeschäft** (Apotheken & Drogerien) durch **den gezielten Ausbau der Distribution**.
- **Zweistellige Wachstumsraten** in nahezu allen Segmenten.



Wachstum aufgrund von Marktanteilsgewinnen und temporären Nachfrageeffekten

- Markt-, währungs- und geopolitisch bedingte Effekte erforderten weiterhin ein **konsequentes Kosten- und Lieferantenmanagement**.
- **Gewährleistung** einer **hohen Lieferfähigkeit** aus der Eigenfertigung sowie über die Beschaffung.
- **Gezielte Weiterentwicklung** von Prozessen, Kapazitäten und Serviceleistungen in der **Distributionslogistik**, um Effizienz, Qualität und **Kundennähe** weiter zu erhöhen.
- Der **Umsatzanstieg** sowie der vorteilhafte Produktemix, Kostendisziplin und leicht positive Wechselkurseinflüsse führten zur **Steigerung der Profitabilität**. Dies resultierte in einer **EBIT-Erhöhung**.



Kennzahlen

<i>in TCHF</i>	30.06.2026	30.06.2025	Veränderung
Umsatzerlöse	85'896	77'164	11.3 %
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	12'068	9'467	27.5 %
in % des Umsatzes	14.0 %	12.3 %	
Konzerngewinn	10'277	8'243	24.7 %
in % des Umsatzes	12.0 %	10.7 %	
Bilanzsumme	196'350	180'923	8.5 %
Eigenkapital	156'569	145'361	7.7%
in % der Bilanzsumme	79.7 %	80.3 %	
Investitionen	994	1'602	-37.9 %
Anzahl Mitarbeitende	311	309	-2.6 %

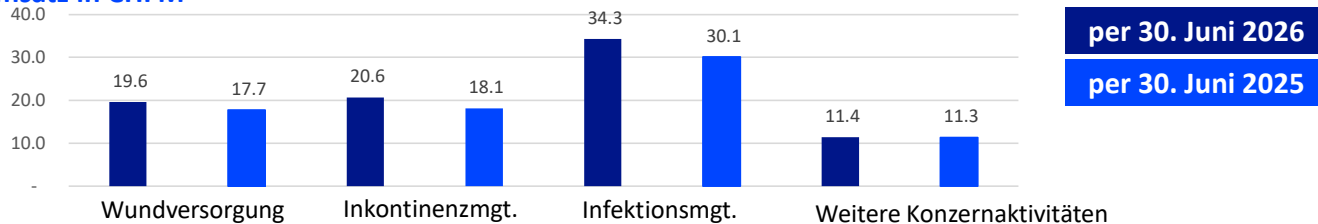
Umsatz
+ 11.3 % ggü. Vorjahr

EBIT
27.5% ggü. Vorjahr

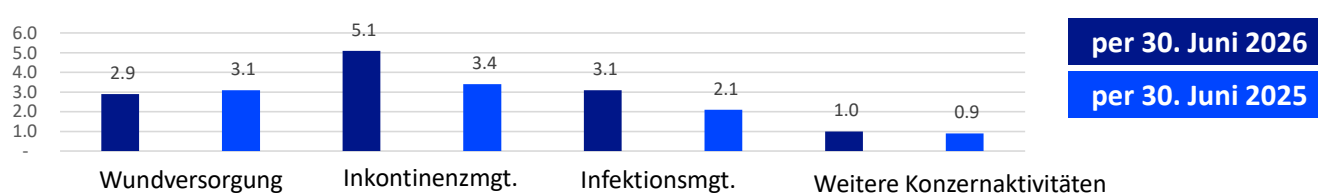
Segmente

- 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 der höheren Umsatzerlöse 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 MiGeLProdukte umfassende Beschaffungsplattform HARTMANN easy®. Ein erfreuliches Wachstum konnte auch im Apothekenmarkt sowie im Spitalkanal erzielt werden. Das EBIT erhöhte sich entsprechend den höheren Umsatzerlösen und vor allem auch dank des vorteilhafteren Produktmix um CHF 1.6 Mio. auf CHF 5.1 Mio.
- 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 höherer Umsatzerlöse im Spitalkanal dank Neukundengewinnen. Bei den Pflegeheimen und im Endkonsumentengeschäft konnten die Umsatzerlöse mit Desinfektionsprodukten gesteigert werden. 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.

Umsatz in CHFM



EBIT in CHFM



Details siehe Halbjahresbericht 2026

Ausblick

- Weiterhin Fokus auf den nachhaltigen **Auf- und Ausbau profitabler Wachstumsgeschäfte**.
- Ausbau **digitaler Services und Lösungen** für Institutionen (HARTMANN easy®).
- **Stärkung der Marktposition** im Spitalgeschäft; **Markenstärkung** im Endkonsumentengeschäft.
- **Sinkende Preisniveaus** können aufgrund von zu höheren Beschaffungskosten aufgebauten Lagerbeständen zu Margenbelastungen und damit zu einer Reduktion der Profitabilität führen.
- Die **Geschäftsentwicklung** in der Produktgruppe Taktische Einsatzmedizin wird stark durch lange Beschaffungsprozesse beeinflusst.
- Es wird ein **schwächeres Wachstum** im zweiten Halbjahr infolge der erfolgten temporären Nachfrageeffekte (Bevorratungseffekte von Kunden) erwartet.
- **Erwartung Umsatzerlöse und EBIT in 2026:**
 - Umsatzerlöse über dem Niveau des Geschäftsjahres 2025
 - EBIT über dem Geschäftsjahr 2025



Finanzkalender

- **03. März 2027**
 - Veröffentlichung Jahresabschluss 2026
 - Veröffentlichung Geschäftsbericht 2026
 - Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2026
- **20. April 2027**
 - Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2026

