



HARTMANN



Jahresabschluss 2023 der IVF HARTMANN GRUPPE

Bilanzmedienkonferenz

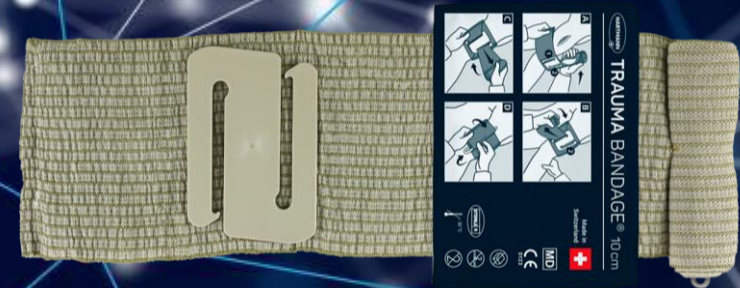
Cornelia Ritz Bossicard, Dr. Claus Martini, Dr. Hannes Leu

Neuhausen am Rheinfall, 05. März 2024

Agenda

- Begrüssung
- **Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick**
- Geschäftsverlauf 2023
- Update zur Strategie
- Ausblick 2024

IVF HARTMANN verbindet seit über 150 Jahren



Gründung der Schaffhauser
Woll- und Baumwollcarderie

1871

„Strategie 2020“
erfolgreich
abgeschlossen

2020

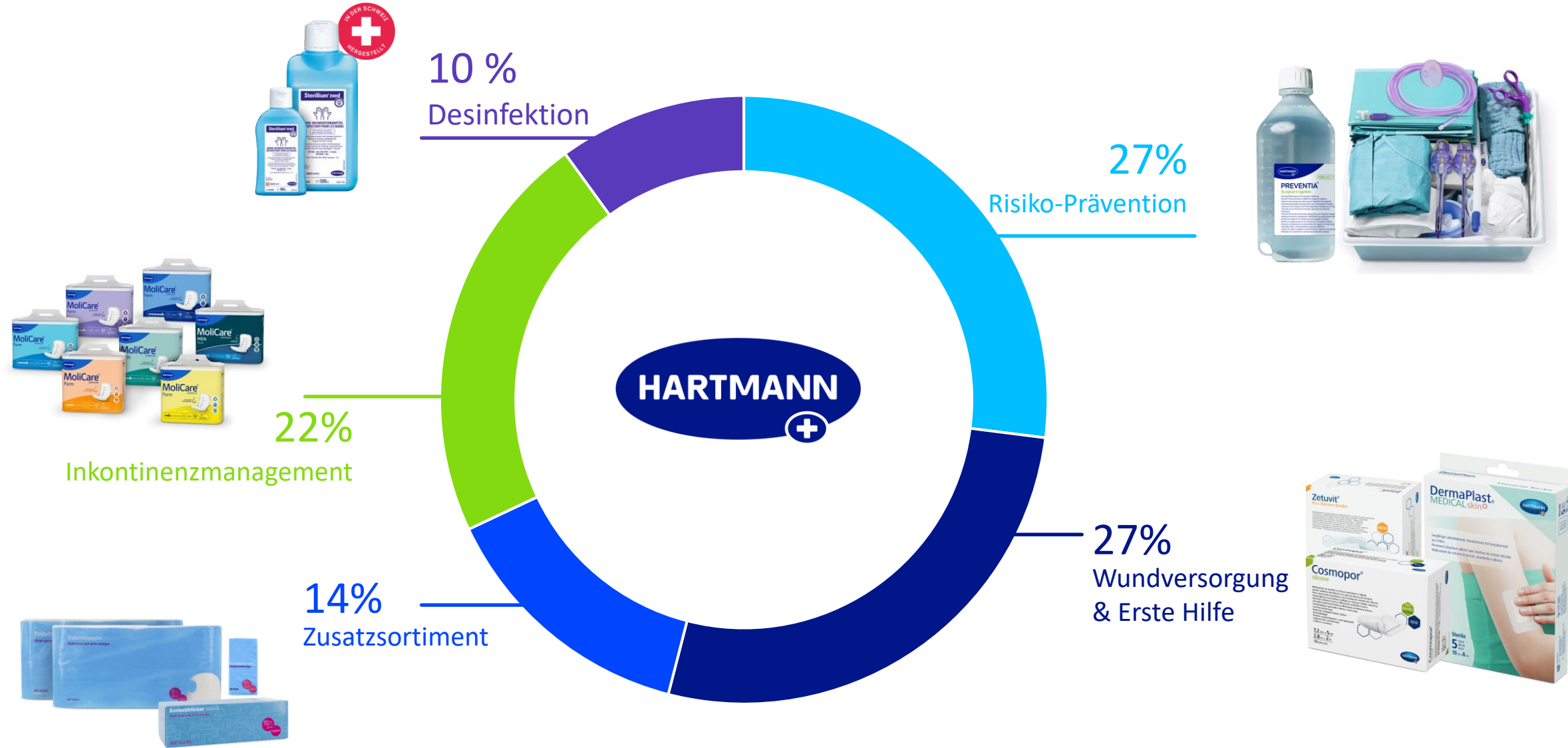
„Strategie 2026“
Kundenlösungen
Omnichannel
Taktische Einsatzmedizin

2022

Neue Produkte
Erweiterung Service-Angebot
Nachhaltigkeit

2024

Breites Produktportfolio der IVF HARTMANN GRUPPE



Vertrieb mit einem breiten Kanal-Mix – von B2B bis B2C

(Omnichannel)



Spitäler &
Ambul. Medizin



Pflegeheime



Ärzte



Apotheken
& Drogerien



Einzelhandel,
Online &
Industrie



Blaulicht &
Militär

toppharm
Apotheken

PHARMACIE
SUN STORE

AMAVITA+

senevita
Näher am Menschen

GEBLOG
Gesundheitswissen. Überzeugung. So. Logisch.

CHUV

polymed
medical-center

APOTHEKEN DROGERIEN
DR. BÄHLER

dedica
engagiert für Pflege und Lebensqualität
pour une qualité de vie et de soins

INSELSPITAL
UNIVERSITÄTSSPITAL BERN
HÔPITAL UNIVERSITAIRE DE BERNE

medbase

publicare

sanacare



IKRK

zur Rose
Shop

MIGROS

coop

Lyreco

BENU
PHARMACIE - APOTHEKE



ROTPUNKT
APOTHEKE

uniklinik
balgrist

IVF HARTMANN – Unsere Werte

Hilft. Pflegt. Schützt.



- **Kundenorientiert**

Konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Kunden und kontinuierliches Bestreben, ihre Erwartungen zu übertreffen, festigen die Bindung zu bestehenden Kunden und begünstigen die Akquisition neuer Kunden

- **High-Performance**

Schlanke Strukturen, effiziente Prozesse und faktenbasiertes Arbeiten sind die Voraussetzung, die es dem Unternehmen ermöglicht, profitabel und schneller als der Markt zu wachsen

- **Passioniertes Team**

Hohe Leistungen werden durch Mitarbeitende erbracht, die sich als Team verstehen – ein Team, das sich leidenschaftlich für die Kunden engagiert und sich gegenseitig vertraut, unterstützt und motiviert

Agenda

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- **Geschäftsverlauf 2023**
- Update zur Strategie
- Ausblick 2024

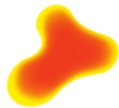
Gewinnsteigerung trotz anhaltender Volatilität der Märkte

- Fortschritte durch konsequente Umsetzung der Strategie – beim **Aufbau neuer** und beim **Ausbau bestehender** Geschäfte
- **Marktanteilsgewinne** in teils schrumpfenden Märkten
- Ausweitung des internationalen Bekanntheitsgrades im Bereich der **Taktischen Einsatzmedizin**
- **Preise** auf Beschaffungsmärkten weiterhin auf **hohem Niveau** - Versorgungsketten etwas stabiler
- **Preisdruck** auf Absatzseite gestiegen
- Signifikante **interne Effizienzmassnahmen und Kostenreduzierungen**
- Hohe Lagerbestände reduziert – **Versorgungssicherheit** gewährleistet
- **Ausweitung** der Logistiklösungen durch Optimierung von Anlieferfrequenzen



Gewinnsteigerung trotz anhaltender Volatilität der Märkte

- **Vergrößerung** der **lokalen Produktion** für Taktische Einsatzmedizin
- **Neukundengewinnung** durch Ausbau digitaler Dienstleistungen
- «**New Work**» – Erste Projekte zur Modernisierung des Standorts Neuhausen abgeschlossen



Gesundheitsförderung Schweiz
Promotion Santé Suisse
Promozione Salute Svizzera



Kennzahlen

<i>in TCHF</i>	2023	2022	Veränderung
Umsatzerlöse	147'953	150'649	-1.8 %
Betriebsergebnis (EBIT)	16'814	13'493	24.6 %
in % des Umsatzes	11.4 %	9.0 %	
Konzerngewinn	15'148	11'225	34.9 %
in % des Umsatzes	10.2 %	7.5 %	
Bilanzsumme	188'873	180'321	4.7 %
Eigenkapital	151'376	143'673	5.4 %
in % der Bilanzsumme	80.1 %	79.7 %	
Investitionen	1'732	1'968	-12.0 %
Anzahl Mitarbeitende	304	316	-3.8 %
Dividende je Aktie in CHF	8.20*	2.50	228.0 %

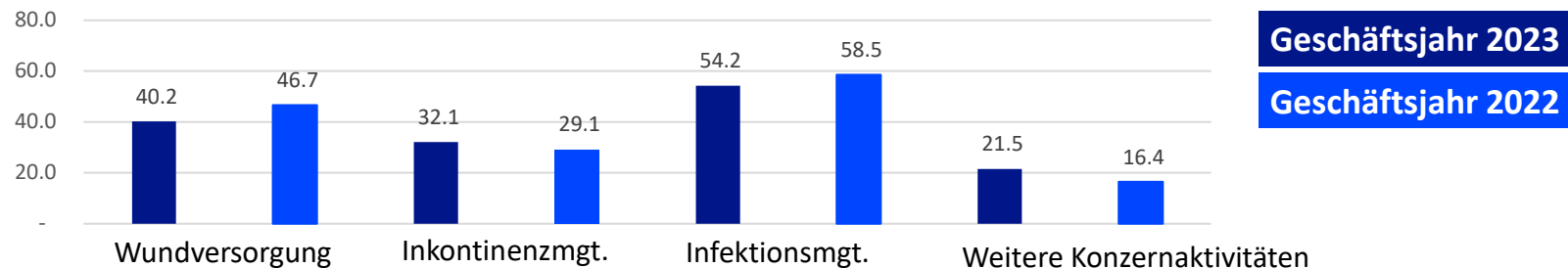
Umsatz
-1.8 % ggü. Vorjahr

EBIT
+24.6 % ggü. Vorjahr

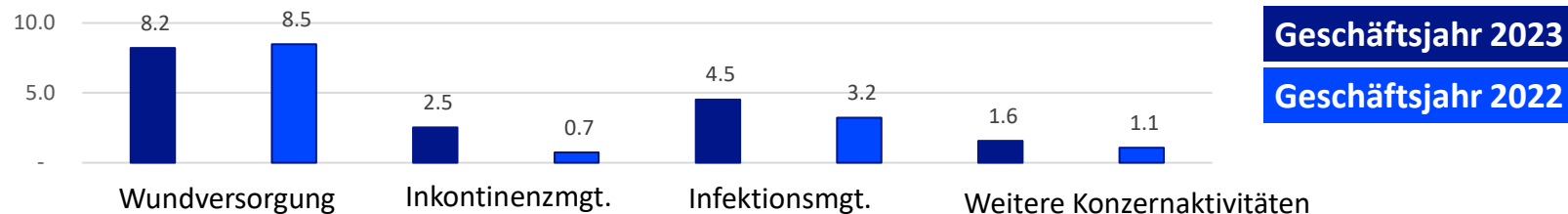
* Unter Vorbehalt, sofern an der Generalversammlung vom 23.04.2024 der Dividende zugestimmt wird.

Segmente

Umsatz in CHFM

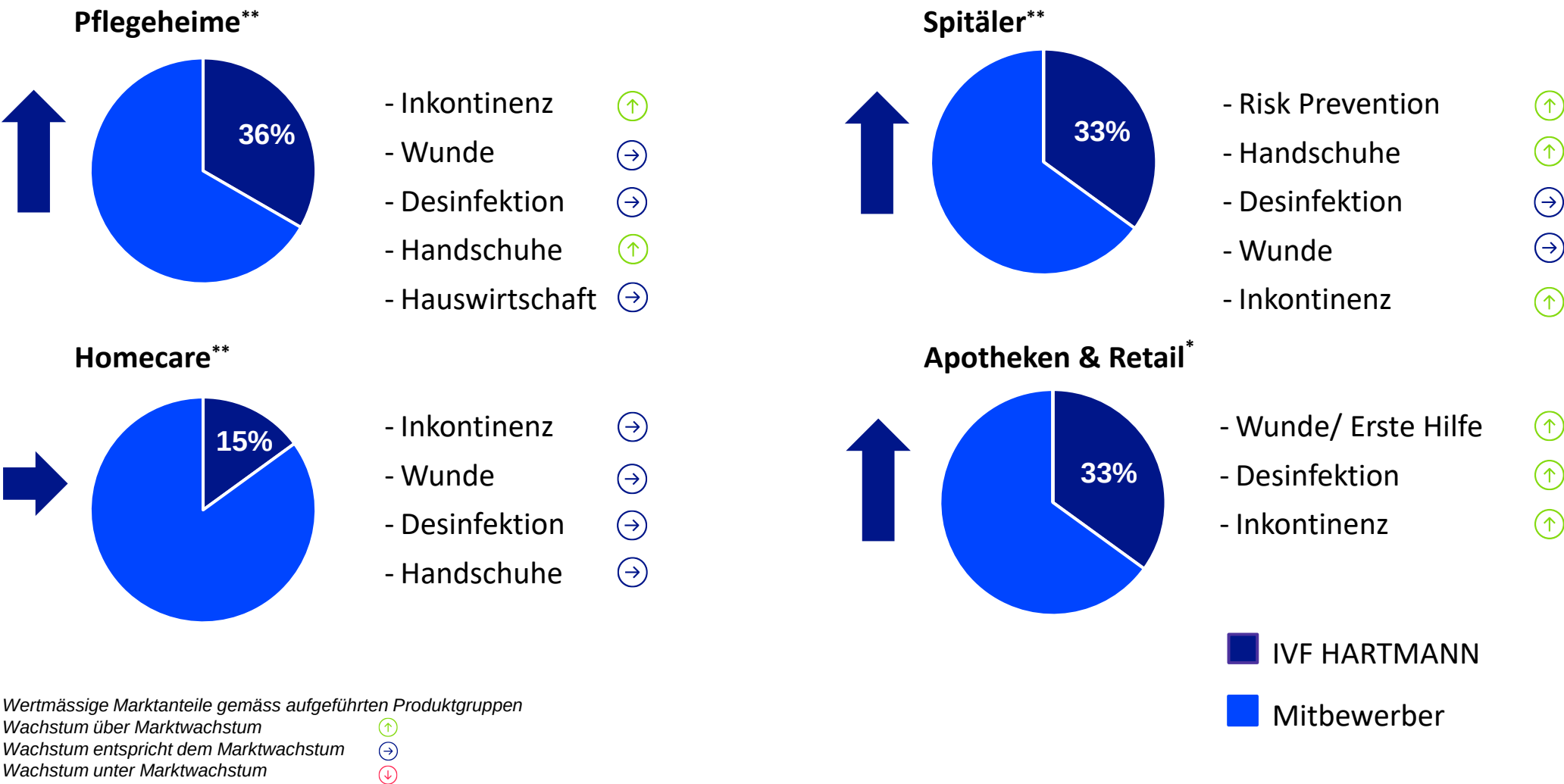


EBIT in CHFM



- Das Segment **Wundversorgung** verzeichnete einen Umsatzrückgang von CHF 6.4 Mio. auf CHF 40.2 Mio. Diese Reduktion resultiert insbesondere aus der Verlagerung eines erheblichen Teils der Wundproduktion an einen neu aufgebauten Produktionsstandort der HARTMANN GRUPPE per Jahresende 2022. Die Umsatzsteigerung, u.a. mit Produkten der Taktischen Einsatzmedizin, konnte dies nur teilweise kompensieren. Das EBIT reduzierte sich um CHF 0.3 Mio. auf CHF 8.2 Mio.
- Im Segment **Inkontinenzmanagement** stiegen die Umsatzerlöse zum Vorjahr um CHF 3.0 Mio. auf CHF 32.1 Mio. an. Haupttreiber dieses Wachstums ist die um einen Abrechnungsservice für MiGeL-Produkte erweiterte Beschaffungsplattform HARTMANN easy®. Das EBIT erhöhte sich infolge des Produktemix und der höheren Umsatzerlöse um CHF 1.8 Mio. auf CHF 2.5 Mio.
- Im Segment **Infektionsmanagement** sank der Umsatz um CHF 4.3 Mio auf CHF 54.2 Mio. Im Bereich Desinfektion ist die Nachfrage weiterhin rückläufig. Auch führte der Preiszerfalls bei den Untersuchungshandschuhen zu diesem Umsatzrückgang. Das EBIT stieg jedoch aufgrund von tieferen Beschaffungskosten und dem Sortimentsmix um CHF 1.3 Mio. auf CHF 4.5 Mio. an.
- Die weiteren **Konzernaktivitäten** verzeichneten im Jahr 2023 eine Erhöhung der Umsatzerlöse um CHF 5.1 Mio. auf CHF 21.5 Mio. Haupttreiber waren die neu hinzugekommenen Umsatzerlöse der im Januar 2023 akquirierten Zentral-Apotheke Neuhausen AG. Das EBIT erhöhte sich infolge des höheren Umsatzes auf CHF 1.6 Mio.

Marktanteilsgewinne in teils schrumpfenden Märkten



→

Homecare**

15%

- Inkontinenz

→

- Wunde

→

- Desinfektion

→

- Handschuhe

→

↑

Apotheken & Retail*

33%

- Wunde/ Erste Hilfe

↑

- Desinfektion

↑

- Inkontinenz

↑

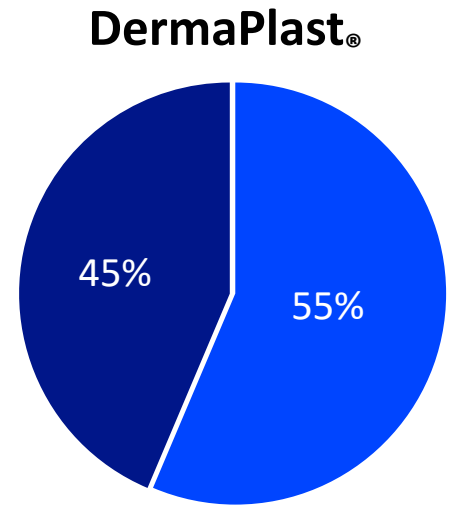
■ IVF HARTMANN

■ Mitbewerber

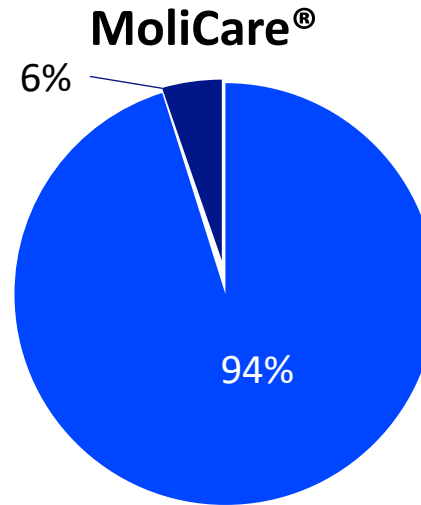
Wertmässige Marktanteile gemäss aufgeführten Produktgruppen
Wachstum über Marktwachstum ↑
Wachstum entspricht dem Marktwachstum →
Wachstum unter Marktwachstum ↓

*Quelle: IQVIA, Nielsen,
**Quelle: eigene Schätzungen

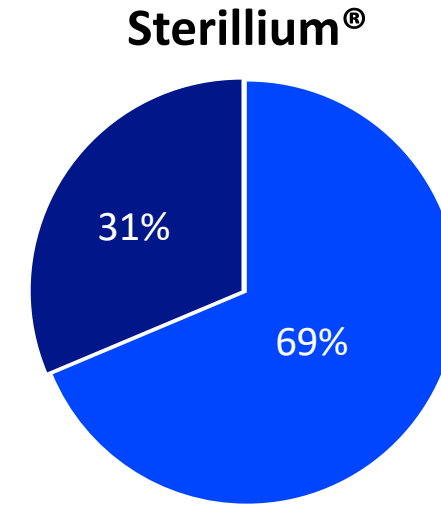
Marktanteilsgewinn in Apotheken und Drogerien



Marktgrösse: CHF 59 Mio.
Marktwachstum: + 2 %
IVF HARTMANN: + 6 %



Marktgrösse: CHF 48 Mio.
Marktwachstum: + 3 %
IVF HARTMANN: + 18 %



Marktgrösse: CHF 8 Mio.
Marktwachstum : - 23 %
IVF HARTMANN: - 22 %

■ IVF HARTMANN
■ Mitbewerber

Weiterer Ausbau der Marktanteile:

- **Deutliches Wachstum über dem Markt** mit den Marken **DermaPlast®** und **MoliCare®**
- **Leichtes Wachstum über dem Markt** mit der Marke **Sterillium®**

Sämtliche Zahlen stammen von IQVIA; bei den Werten handelt es sich um Werte zu Apothekenverkaufspreisen

Update zur Strategie

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- Geschäftsverlauf 2023
- **Update zur Strategie**
- Ausblick 2024

Markttrends als wesentliche Treiber der Strategie



Demographie

- Steigende **Lebenserwartung**
- Zunahme der **altersbedingten Krankheiten**
- **Erhöhter Pflegebedarf** und vermehrter Wunsch nach Betreuung und **Pflege zu Hause**

Pflegenotstand

- **Personalmangel** in Spitälern, Pflegeheimen, Arztpraxen sowie in der ambulanten Pflege
- Bindung **der knappen Ressourcen** für Nicht-Kernaufgaben (z.B. für Administration, Dokumentation, Korrespondenz, Logistik)

Kostendruck

- Die **Kosten** der medizinischen Leistungserbringung in Institutionen steigen (begrenzte Erstattung)
- Der Trend zu **Verschlinkung von medizinischen Leistungserbringungsprozessen** (etwa zunehmende Ambulantisierung von stationären Behandlungen)

Verschmelzung Online / Offline

- Trend zur **Informationsbeschaffung** und Warenbestellung in Online-Kanälen
- Erwartung der Kunden, **online und offline**, auf breites Informationsangebot und Kaufmöglichkeiten zugreifen zu können

Strategie auf einen Blick

HARTMANN



Hilft. Pflegt. Schützt.



ESR treibt uns an.

Kundenlösungen

Wir übernehmen die Führung im Schweizer Markt mit Kundenlösungen für Spital & Pflege



Omnichannel

Wir sind die Nummer 1 im Schweizer Markt für Endkunden



Taktische Einsatzmedizin

Wir wachsen zur Nummer 2 im globalen Trauma-Markt und überzeugen durch Qualität, „Made in Switzerland“



Wir bieten unseren Kunden eine/n Weltklasse Logistik / Customer Service und optimieren kontinuierlich unsere Kosten.

#zämehebe: Wir sind als passioniertes Team noch stärker und zu 100 % auf unsere Kunden ausgerichtet. Wir lieben es, unsere Kunden jeden Tag positiv zu überraschen.



Update zur Strategie

- Im Fokus stehen die drei Bereiche Kundenlösungen, Omnichannel und Taktische Einsatzmedizin
- Für die erfolgreiche Umsetzung der Strategie im Bereich **Kundenlösungen** sprachen die Verbesserung der Abwicklung von Auftragsprozessen bei unseren Kunden:
 - Erweiterung des Abrechnungsservices auf der Beschaffungsplattform HARTMANN easy®
 - Optimierung der Anlieferfrequenzen bei Kunden
- Im Bereich **Taktische Einsatzmedizin** konnten erste grössere Aufträge aus dem Ausland gewonnen werden
- Der **Omnichannel-Ansatz** ermöglichte nebst Gewinnung von Marktanteilen auch ein Wachstum bei bestimmten Sortimenten
- Die IVF HARTMANN GRUPPE verabschiedete im Jahresverlauf 2023 eine **Nachhaltigkeits**-Strategie – die ersten Projekte hierzu weisen eine erfreuliche Zwischenbilanz auf
- Für das **passionierte Team** der IVF HARTMANN GRUPPE erfolgte Transformation – im Sinne von «New Work» - durch die Modernisierung der Büro-Räumlichkeiten am Standort Neuhausen

Agenda

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- Geschäftsverlauf 2023
- Strategie
- **Ausblick 2024**

Ausblick

Hilft. Pflegt. Schützt.

- Anhaltende **Volatilität auf Beschaffungs- und Absatzmärkten**
- Weitere **Effizienzprojekte** – verlässlicher Partner für Kunden
- **Wachstumsimpulse**
 - Neue und erweiterte Serviceleistungen für Institutionen
 - Erweiterte Distribution und anhaltende Innovation im Endkundengeschäft
 - Ausbau des Bereichs der Taktischen Einsatzmedizin
- **Investition** hauptsächlich in Wachstum und Innovation
- **Positive Kosteneffekte** aus zahlreichen Effizienzprojekten aus 2023
- 2024: **solides organisches Umsatzwachstum** mit **EBIT nochmals über dem des Geschäftsjahres 2023**
- Strategiekonforme **Anpassung der Geschäftsleitungsstruktur** ab 01.04.2023 (Dr. C. Martini, CEO; Dr. H. Leu, CFO)



Generalversammlung | 23.04.2024 | Neuhausen am Rheinfall

- Die IVF HARTMANN GRUPPE verfügt über eine starke Bilanzstruktur, welche der Unternehmensgruppe hilft und weiterhin helfen wird, in einem volatilen Umfeld Chancen zu nutzen und Investitionen in Wachstum und Innovation aus einer Position der Stärke heraus zu evaluieren. Die mit dem im Jahr 2022 angelaufenen Strategiezyklus gemachten Überlegungen zum Cash-Management haben den Verwaltungsrat veranlasst, der Generalversammlung eine Sonderdividende zu beantragen.
 - Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine **Dividende von CHF 8.20 je Namenaktie**, bestehend aus einer ordentlichen Dividende von CHF 3.20 und einer Sonderdividende von CHF 5.00, vor.
 - Dies entspricht einer **Totalausschüttung** an die Aktionärinnen und Aktionäre von **CHF 19.68 Mio.** (Vorjahr: CHF 6.0 Mio.).
- Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung die **Wiederwahl der vier bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrates**:
 - Cornelia Ritz Bossicard (Präsidentin)
 - Stefan Grote
 - Dr. Aldo C. Schellenberg
 - Martin Walther
- Zudem beantragt der Verwaltungsrat der Generalversammlung die **Neuwahl von Oliver Neubrand** als Mitglied des Verwaltungsrates.

Über den vorgeschlagenen Kandidaten



Herr Oliver Neubrand (53) ist seit dem 1. Januar 2024 CFO und Vorstandsmitglied der HARTMANN GRUPPE. Er war zuletzt kaufmännischer Geschäftsführer der Heubach Gruppe, wo er für den Finanzbereich, die IT und die Shared-Service-Organisation verantwortlich war. Nach seinem Berufseinstieg bei Siemens hatte er bei OSRAM verschiedene internationale, kaufmännische Leitungsfunktionen inne. Bei OSRAM war er nach dem Carve-out und der Verselbstständigung des 2 Mrd. EUR-Geschäfts der Allgemeinbeleuchtung CFO der LEDVANCE Gruppe. Danach wechselte er als Finanzvorstand zur TTS Tooltechnic Systems AG und hat dort unter anderem den SAP-Systemwechsel auf S/4HANA verantwortet. Oliver Neubrand hat an der Ludwig-Maximilians-Universität in München wie auch der University of California, Los Angeles (UCLA) Betriebswirtschaft studiert. Herr Neubrand ist Beirat im China Forum Bayern (DE). Oliver Neubrand wird die IVF HARTMANN GRUPPE mit seiner ausgewiesenen internationalen Finanzexpertise verstärken.

Finanzkalender

23. April 2024

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2023

14. August 2024

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2024

25. Februar 2025

Medieninformation zum Jahresabschluss 2024

04. März 2025

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2024

Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2024

15. April 2025

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2024





Helps. Cares. Protects.

Vielen Dank!

