



HARTMANN

IVF HARTMANN GRUPPE

Halbjahresbericht 2017

Die wichtigsten Kennzahlen

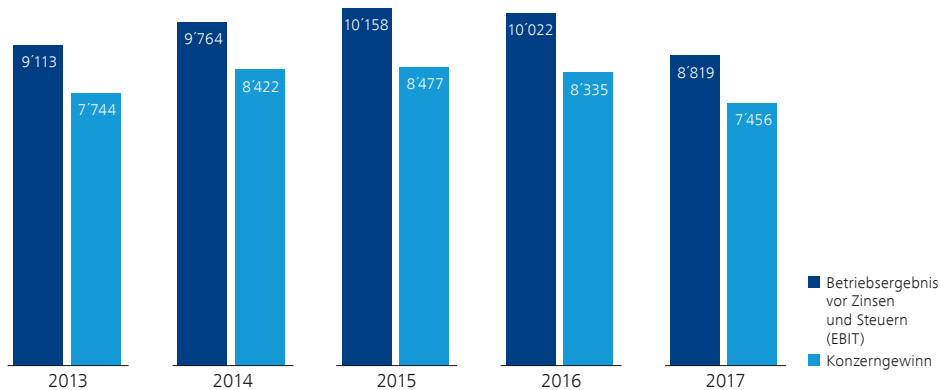
Umsatzerlöse zum 30. Juni

in TCHF



EBIT/Konzerngewinn zum 30. Juni

in TCHF



in TCHF	30.06.2017	30.06.2016	Veränderung in %
Umsatzerlöse	66'364	66'865	-0.7
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8'819	10'022	-12.0
Konzerngewinn	7'456	8'335	-10.5
Return on Sales (EBIT-Marge)	13.3%	15.0%	-1.7%-Pkt.
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit	3'123	4'990	-37.4
Investitionen	1'374	790	74.0

Im Zeichen der Strategie 2020

Die IVF HARTMANN GRUPPE entwickelte sich im ersten Halbjahr 2017 im Rahmen der Erwartung. Geplante Aufwendungen für die Umsetzung der Strategie 2020 haben das Ergebnis ebenso belastet wie Sondereffekte auf der Umsatzseite. Per 30. Juni 2017 liegen die Umsatzerlöse bei CHF 66.4 Mio., der Konzerngewinn bei CHF 7.5 Mio.

Mit dem Ziel, die Chancen des sich im Wandel befindlichen Gesundheitswesens noch besser zu nutzen, hat die IVF HARTMANN GRUPPE ihre strategischen Investitionen im ersten Halbjahr 2017 spürbar intensiviert. Wachstumsinvestitionen und die Transformation der Produktion und der Logistik machen sich in der Ergebnisrechnung bemerkbar. Der vorübergehende leichte Rückgang der EBIT-Marge auf einen immer noch beachtlichen Wert von 13.3% nehmen wir im Rahmen der operativen Umsetzung der Strategie 2020 bewusst in Kauf.

Umsatzerlöse und Ertragslage

Der anhaltende Kostendruck im Gesundheitswesen hat die Preiserosion am Markt weiter verschärft. Ein zunehmend volatileres Nachfrageverhalten wichtiger Abnehmer und die Änderung des Geschäftsmodells eines Grosskunden mit daraufhin abrupt reduzierter Bestellmenge haben sich im ersten Halbjahr negativ auf die Verkäufe ausgewirkt. In der Folge verringerten sich die Umsatzerlöse gegenüber der Vorjahresperiode

leicht um 0.7% oder CHF 0.5 Mio. auf CHF 66.4 Mio. Mengenmässig konnte ein Wachstum von rund 1.0% erreicht werden, womit die IVF HARTMANN GRUPPE ihre starke Marktposition behauptete.

Gegenüber dem Vorjahr reduzierten sich das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 12.0% auf CHF 8.8 Mio. und der Konzerngewinn um 10.5% auf CHF 7.5 Mio. Die EBIT-Marge erreichte solide 13.3% (Vorjahr: 15.0%). Die Rückgänge sind hauptsächlich auf die im Vergleich zum Vorjahr geplanten deutlich gestiegenen Ausgaben zur Umsetzung der Strategie 2020 zurückzuführen. Verschiedene Wachstums- und Innovationsinitiativen sowie Projekte zur Modernisierung der Logistik und der Produktion wurden in der Berichtsperiode gestartet und kommen planmässig voran. Auch Projekte zur Entwicklung neuer Produkte sowie die stark gestiegenen Marketingausgaben (etwa für Werbung) haben das Ergebnis im ersten Halbjahr 2017 der Planung entsprechend belastet.

Entwicklung Bilanz und Kapitalstruktur

Im ersten Halbjahr 2017 gewährte die IVF HARTMANN AG dem Mutterkonzern HARTMANN GRUPPE ein kurzfristiges Darlehen von CHF 35 Mio. und investierte weitere CHF 15 Mio. in kurzfristige Wertschriften. Dadurch reduzierten sich die flüssigen Mittel von CHF 70.7 Mio. auf CHF 17.4 Mio. Die Vorräte und angefangenen Arbeiten stiegen um CHF 0.8 Mio. auf CHF 14.3 Mio., bedingt durch einen notwendigen Lageraufbau im Rahmen der strategischen Transformationsprojekte im Produktionsbereich. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen betrugen im ersten Halbjahr 2017 rund CHF 1.4 Mio. (Vorjahr: CHF 0.8 Mio.). Die Mittel flossen vornehmlich in die Modernisierung der Produktionsanlagen und der IT-Infrastruktur, die Erweiterung des Produktionsgebäudes der Kistler AG in Gommiswald sowie in die Eigenentwicklung einer neuen Bestellplattform für Alters- und Pflegeheime. Die Abschreibungen betrugen CHF 1.7 Mio. und lagen damit auf Vorjahresniveau.

Das Fremdkapital sank um CHF 4.4 Mio. auf CHF 23.3 Mio. Dies ist vor allem auf die Auflösung von Abgrenzungspositionen (Auszahlung Ergebnisprämien und Kundenboni) sowie einen stichtagsbezogen tieferen Bestand an Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen. Die Rückstellungen sind im Vergleich zum 31. Dezember 2016 unverändert und beinhalten hauptsächlich die notwendigen Restrukturierungsrückstellungen für die laufenden strategischen Projekte im Bereich der Produktion.

Das Eigenkapital hat sich gegenüber Ende 2016 nochmals um CHF 1.7 Mio. auf CHF 104.6 Mio. erhöht. 2017 wurde gemäss Beschluss der Generalversammlung eine Dividende je Namenaktie von CHF 2.40 (total: CHF 5.76 Mio.) ausgeschüttet. Gesamthaft sank die Bilanzsumme der IVF HARTMANN GRUPPE gegenüber dem 31. Dezember 2016 von CHF 130.6 Mio. auf CHF 127.9 Mio. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich nochmals auf 81.7% (Vorjahr: 78.8%) und liegt damit auf einem sehr soliden Niveau.

Neue Angebote, gestärkte Marken

Das Investitionsprogramm zur Umsetzung der 2016 eingeleiteten Strategie wurde fortgesetzt und zeigte im Berichtszeitraum erste Erfolge. Unter anderem wurden die Serviceangebote ausgebaut. So nehmen beispielsweise 25 Kunden an einem Pilotprojekt für eine neu entwickelte Bestellplattform teil. Eine Vereinfachung der Bestellung und Verrechnung von medizinischen Verbrauchsmaterialien – auch von Drittlieferanten – sowie die Optimierung der dahinterliegenden logistischen Prozesse soll den Kunden erhebliche Prozesskosten einsparen helfen. Zudem lancierte die IVF HARTMANN GRUPPE das Monitoringssystem ObserveCare zur Sicherstellung der Hygienestandards in Alters- und Pflegeheimen. Es sensibilisiert das Personal für die Wichtigkeit einer konsequenten Handhygiene und beinhaltet ein digitales Monitoring, das die Bekämpfung der Spital- und Pflegeheiminfektionen auf einfache, zeitsparende und wirksame Weise unterstützt.

Im Kerngeschäftsfeld Erste Hilfe als Beispiel ergriff die IVF HARTMANN GRUPPE weitere Initiativen zur Stärkung der Marken DermaPlast, Isola und Veroval. Neue Produkte wurden lanciert und parallel dazu der Verkauf im Apothekenhandel mit Werbe- und Point of Sales Massnahmen unterstützt.

Optimierung der Produktionsstruktur

Die Produktionsmenge konnte in der Berichtsperiode insbesondere aufgrund der starken Nachfrage im Bereich der modernen Wundversorgung erhöht werden. Die im Rahmen der Strategie 2020 gefällten Investitionsentscheide zur Steigerung der Produktivität und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit werden sukzessive umgesetzt. Damit sind eine Fokussierung der Eigenfertigung und ein Investitionsprogramm zur Modernisierung der bestehenden Produktionsbereiche verbunden. So läuft das Projekt zur Verlagerung der Watteproduktion an den Standort Gommiswald, wo die IVF HARTMANN GRUPPE die Tochtergesellschaft Kistler AG als Wattekompetenzzentrum der Unternehmensgruppe positioniert und in einen Anbau sowie in neue Maschinen investiert. Ebenso plangemäss läuft die Verlagerung der Produktion elastischer Binden von Netstal an die HARTMANN Tochtergesellschaft Karl Otto Braun GmbH (KOB) in Wolfstein. Am rheinlandpfälzischen Standort betreibt der HARTMANN-Konzern eine moderne Produktionsstätte für elastische Binden, die zu den grössten weltweit gehört.

Gleichzeitig wird die Logistikinfrastruktur in Neuhäusen mit einer inzwischen gestarteten Grossinvestition erweitert und weiter automatisiert mit dem Ziel, die Service-Dienstleistungen auszubauen und die Effizienz zu steigern.

Personal

Mit 384 Personen zum 30. Juni 2017 nahm der Personalbestand im Vergleich zum 31. Dezember 2017 (376 Personen) leicht zu. Der Personalaufwand hat sich gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum leicht verringert.

Aussichten für das zweite Halbjahr 2017

Der Wettbewerb im schweizerischen Gesundheitsmarkt dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte nochmals intensivieren. Auch die Überarbeitung des Rückerstattungssystems im ambulanten Bereich wird den Preisdruck nochmals erhöhen. Die IVF HARTMANN GRUPPE begegnet diesen Herausforderungen strategisch einerseits mit einer Anzahl von Initiativen, welche dem Unternehmen zu mehr Wachstum verhelfen sollen. Andererseits wurden die Arbeiten zur Modernisierung und Kostensenkung in der Produktion und der Logistik gestartet.

Im Bereich Wachstum werden die bereits laufenden strategischen Programme weitergeführt. Ein Fokus ist es, neben neuen medizinischen Produkten den Kunden ein noch differenzierteres Portfolio an Dienstleistungen anzubieten. So wird etwa eine Online-Bestellplattform in den Markt gebracht, die dem Kunden hilft seine Prozesskosten zu senken. Diese Digitalisierung der Geschäftsprozesse sieht die IVF HARTMANN GRUPPE als grosse Chance, den Kunden die ganze Bandbreite der medizinischen, logistischen und administrativen Produkte und Prozesse noch schneller und einfacher zur Verfügung zu stellen.

Andererseits wird auch die technische Transformation der IVF HARTMANN GRUPPE im zweiten Halbjahr 2017 weiter vorangetrieben. So wird die Verlegung der Watteproduktion von Neuhausen an den inzwischen modernisierten Standort Gommiswald ebenso weitergeführt wie die Komplettverlegung des Standortes Netstal an einen Konzernstandort in Deutschland. Beide Aktivitäten werden im Geschäftsjahr 2018 abgeschlossen.

Die Vorbereitungsarbeiten für die Modernisierung und den Ausbau der Logistik in Neuhausen wurden inzwischen abgeschlossen und werden in der zweiten Jahreshälfte in die Bauphase überführt. Das Ziel, die IVF HARTMANN GRUPPE im Rahmen der Strategie 2020 zu mehr organischem Wachstum zu führen und gleichzeitig die Profitabilität abzusichern, wird mit aller Konsequenz weiterverfolgt.

Die IVF HARTMANN GRUPPE wird auch im zweiten Halbjahr die operative Umsetzung der Strategie 2020 vorantreiben. Einen leichten Rückgang des Betriebsergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird bewusst in Kauf genommen.

IVF HARTMANN Holding AG



Dr. Rinaldo Riguzzi
Präsident
des Verwaltungsrats



Dr. Claus Martini
CEO IVF HARTMANN
GRUPPE





Weltinnovation aus Neuhausen

*HydroClean wurde als innovativste
Wundaufgabe ausgezeichnet.*

*Ihr einzigartiger Saug-Spül-Mechanismus
reinigt Wunden besonders wirksam
und begünstigt den Wundverlauf.*

*Die Entwicklung sowie die Produktion
der jährlich 4.5 Mio. Produkte erfolgt
in Neuhausen. 90% der Produkte werden
weltweit exportiert.*

HydroClean®

Aktiviertes Wundkissen zur Nasstherapie
Activated wound dressing pad for
Pansement actif pour traitement
Geactiveerd wondverband
Medicazione a umidita
Apósito umectado

Konzernbilanz

in TCHF	30.06.2017	%	31.12.2016	%
Aktiven				
Flüssige Mittel	17'350	13.6	70'717	54.1
Wertschriften	15'000	11.7	–	–
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	35'000	27.4	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
gegenüber Dritten	13'880	10.9	13'311	10.2
gegenüber nahestehenden Personen	1'532	1.2	1'355	1.0
Sonstige Forderungen				
gegenüber Dritten	542	0.4	1'443	1.1
Vorräte und angefangene Arbeiten	14'253	11.1	13'539	10.4
Rechnungsabgrenzungen	591	0.5	91	0.1
Total Umlaufvermögen	98'148	76.8	100'456	76.9
Sachanlagen	28'646	22.4	29'323	22.5
Immaterielle Anlagen	632	0.5	320	0.2
Finanzanlagen	442	0.3	445	0.3
Latente Ertragssteuern	55	0.0	68	0.1
Total Anlagevermögen	29'775	23.2	30'156	23.1
Total Aktiven	127'923	100.0	130'612	100.0
Passiven				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
gegenüber Dritten	4'184	3.3	5'389	4.1
gegenüber nahestehenden Personen	5'040	3.9	5'240	4.0
Sonstige Verbindlichkeiten				
gegenüber Dritten	2'332	1.8	2'202	1.7
gegenüber nahestehenden Personen	127	0.1	67	0.1
Rückstellungen	640	0.5	640	0.5
Rechnungsabgrenzungen	6'895	5.4	10'068	7.7
Total kurzfristiges Fremdkapital	19'218	15.0	23'606	18.1
Rückstellungen	1'756	1.4	1'756	1.3
Latente Ertragssteuern	2'368	1.9	2'365	1.8
Total langfristiges Fremdkapital	4'124	3.3	4'121	3.1
Total Fremdkapital	23'342	18.3	27'727	21.2
Aktienkapital	4'200	3.3	4'200	3.2
Kapitalreserven	7'840	6.1	7'840	6.0
Gewinnreserven nach Goodwill-Verrechnung	92'541	72.3	90'845	69.6
Total Eigenkapital	104'581	81.7	102'885	78.8
Total Passiven	127'923	100.0	130'612	100.0

Konzernerfolgsrechnung

in TCHF	1. Halbjahr 2017	%	1. Halbjahr 2016	%
Umsatzerlöse	66'364	100.0	66'865	100.0
Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate	879	1.3	113	0.2
Andere betriebliche Erträge	1'465	2.2	1'342	2.0
Gesamtleistung	68'708	103.5	68'320	102.2
Materialaufwand	-27'767	-41.8	-27'517	-41.2
Personalaufwand	-18'167	-27.4	-18'182	-27.2
Andere betriebliche Aufwendungen	-12'215	-18.4	-10'917	-16.3
Abschreibungen auf Sachanlagen	-1'665	-2.5	-1'583	-2.4
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	-75	-0.1	-99	-0.1
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	8'819	13.3	10'022	15.0
Finanzergebnis	59		-85	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern	8'878	13.4	9'937	14.9
Ertragssteuern	-1'422		-1'602	
Konzerngewinn	7'456	11.2	8'335	12.5
Gewinn je Aktie in CHF	3.11		3.47	
Verwässerter Gewinn je Aktie in CHF	3.11		3.47	

Konzerneigenkapitalnachweis

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			8'335		8'335
Dividende			-5'520		-5'520
Eigenkapital 30. Juni 2016	4'200	7'840	110'424	-27'691	94'773
Eigenkapital 1. Januar 2017	4'200	7'840	118'536	-27'691	102'885
Konzerngewinn			7'456		7'456
Dividende			-5'760		-5'760
Eigenkapital 30. Juni 2017	4'200	7'840	120'232	-27'691	104'581

Konzerngeldflussrechnung

in TCHF	1. Halbjahr 2017	1. Halbjahr 2016
Konzerngewinn	7'456	8'335
Berichtigungen		
Abschreibungen auf Sachanlagen	1'665	1'583
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	75	99
(Gewinne) Verluste aus Abgang Anlagevermögen	–	40
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	–	–160
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	15	–14
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen	–10	12
Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens		
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	–746	–1'325
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	401	593
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	–714	250
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–2'035	–1'260
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	–2'984	–3'163
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit	3'123	4'990
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	–357	–645
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Anlagen	–386	–55
Auszahlungen für Investitionen in Wertschriften	–15'000	–
Auszahlungen für kfr. Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	–35'000	14'000
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	–50'743	13'300
Dividendenausschüttung	–5'760	–5'520
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	–5'760	–5'520
Umrechnungsdifferenz auf Flüssige Mittel	13	–12
Netto-Cashflow	–53'367	12'758
Flüssige Mittel per 1. Januar	70'717	46'528
Flüssige Mittel per 30. Juni	17'350	59'286

Anhang zum Halbjahresabschluss

Grundlage der Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung

Die vorliegende Konzernrechnung umfasst den nicht geprüften Halbjahresabschluss für die am 30. Juni 2017 endende Berichtsperiode. Die Erstellung der Konzernrechnung erfolgt in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER (Fachempfehlungen zur Rechnungslegung). Die angewandten Rechnungslegungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen den im Geschäftsbericht 2016 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 2016 endende Geschäftsjahr erstellten Konzernrechnung gelesen werden.

Die konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst die Periode vom 1. Januar 2017 bis 30. Juni 2017 und wurde am 18. August 2017 durch den Verwaltungsrat genehmigt.

Veränderungen im Konsolidierungskreis

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

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es sind keine Ereignisse zwischen dem 30. Juni 2017 und dem 18. August 2017 eingetreten, die eine Anpassung der Buchwerte von Aktiven und Passiven des Konzerns zur Folge hätten oder an dieser Stelle offengelegt werden müssten.

Segmentinformationen per 30. Juni

	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement		Infektionsmanagement		Weitere	Total Konzern	
in TCHF	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2016
Umsatzerlöse	20'266	20'370	14'300	14'343	23'261	22'261	8'537	9'891	66'364
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	1'616	2'606	2'195	2'326	4'604	4'428	404	662	8'819
									10'022

Die Umsatzerlöse in den Segmenten Wundmanagement und Inkontinenzmanagement sind mit –0.5% bzw. –0.3% leicht rückläufig, was bei Ersterem auf die Änderung des Geschäftsmodells eines Grosskunden und bei Letzterem auf den starken Preisdruck zurückzuführen ist. Die Umsatzerlöse im Segment Infektionsmanagement haben sich hingegen mit einem Wachstum von rund +4.5% erneut sehr positiv entwickelt. Die übrigen Geschäftsaktivitäten, zusammengefasst im Segment Weitere, verzeichneten einen starken Rückgang der Umsatzerlöse um –13.7%. Dies ist vor allem durch tiefere Umsatzerlöse mit Watteprodukten zu begründen. Gesamthaft fallen die Umsatzerlöse mit CHF 66.4 Mio. leicht tiefer aus als im ersten Halbjahr 2016.

Auf Stufe EBIT verzeichnete das Segment Wundmanagement einen starken Rückgang, was auf die hohen Marketingaufwendungen im Rahmen der Strategie 2020 zurückzuführen ist. Die EBIT-Marge sank demzufolge von 12.8% im Vorjahr auf 8.0% im ersten Halbjahr 2017. Die Ergebnisse vor Zinsen und Steuern (EBIT) der übrigen Geschäftsbereiche entwickelten sich im Wesentlichen im Verhältnis der Umsatzerlöse. Im Total erzielte die Unternehmensgruppe ein Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von CHF 8.8 Mio. Dies entspricht einem Rückgang um –12.0% im Vergleich zum Vorjahr. Die EBIT-Marge beträgt gesamthaft 13.3% (Vorjahr: 15.0%).

Lebensqualität aus der Chilischote

Isola Capsicum N ist ein pflanzliches Schmerzpflaster mit dem Wirkstoff Capsaicin. Er wird aus der Chilischote gewonnen und bewirkt eine Schmerzlinderung. Das selbsthaftende Pflaster eignet sich zur Behandlung von akuten Schmerzen sowie zur Langzeittherapie von bis zu drei Wochen.





Termine 2018

Medieninformation und Veröffentlichung
Geschäftsbericht 2017,
Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2017,
Versand der Einladungen für die
Generalversammlung an die Aktionäre
12. März 2018

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2017
17. April 2018

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2018
31. August 2018

Börsenkotierung

Segment: SIX Swiss Reporting Standard
Symbol: VBSN
ISIN-Nummer: CH0187624256

Disclaimer

Aussagen im vorliegenden Bericht, die in die Zukunft gerichtet sind und nicht auf historischen Tatsachen basieren, gewähren keinerlei Garantie hinsichtlich künftiger Leistungen. Es handelt sich um Einschätzungen der Zukunft seitens des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung. Sie enthalten Risiken und Unsicherheiten unter anderem im Hinblick auf die globale und die inländische Wirtschaftsentwicklung, die Entwicklung von Devisenkursen, gesetzliche Vorschriften, Marktentwicklungen, Mitbewerberaktionen etc. Alle diese Faktoren liegen ausserhalb des Einflusshorizontes der IVF HARTMANN GRUPPE. Die Aussagen betreffend das profitable Wachstum und die nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens stellen keine Gewinnprognose dar und dürfen nicht dahingehend interpretiert werden, dass der Gewinn der IVF HARTMANN GRUPPE oder der Gewinn pro Titel für eine gegenwärtige oder spätere Periode die in der Vergangenheit veröffentlichten Zahlen für den Gewinn oder den Gewinn pro Titel erreichen oder übertreffen wird.

Herausgeber

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung

Dr. Claus Martini
CEO IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtkonzept/Design/Realisation

Linkgroup AG, Zürich
www.linkgroup.ch

Inhaltskonzept/Redaktion

Walter Steiner
Steiner Kommunikationsberatung
Uitikon/Zürich
www.steinercom.ch

Fotografie

Severin Jakob, Zürich

Tochtergesellschaften**IVF HARTMANN AG**

Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
☎ +41 52 674 31 11
📠 +41 52 672 74 41

Kistler AG**Verbandwattefabrik**

CH-8737 Gommiswald
☎ +41 55 285 30 30
📠 +41 55 285 30 39

AIR Health Solution AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
☎ +41 52 674 31 11
📠 +41 52 672 74 41



Druck | ID 11665-1707-1006





Gesundheit ist
unser Antrieb

☎ +41 52 674 31 11
📠 +41 52 672 74 41
✉ info@ivf.hartmann.info
🌐 ivf.hartmann.info

IVF HARTMANN Holding AG
Victor-von-Bruns-Strasse 28
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen