

GESCHÄFTSBERICHT 2014

Wir fokussieren
uns **konsequent**
auf unsere Kern-
kompetenzen.



Vision

*Der Mensch wird je länger je stärker
von der Gesundheit bestimmt.*

Mission

*Wir helfen den Menschen, für Gesund-
heit einfacher und besser zu sorgen.
Professionell wie privat. Partnerschaftlich,
pragmatisch, passioniert.*

Going further for health

Die IVF HARTMANN GRUPPE ist eine der führenden Anbieterinnen im Bereich der medizinischen Verbrauchsgüter und Hygieneprodukte. Wir helfen Menschen, einfacher und besser für ihre Gesundheit zu sorgen.

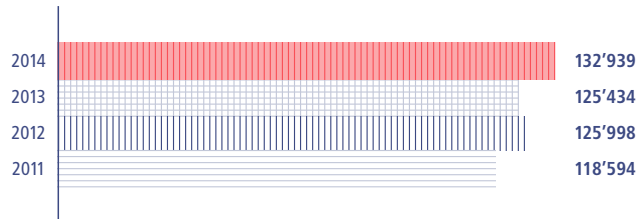
Zu unseren Kunden gehören die professionellen Anwender im Spital, im Alters- und Pflegeheim, in der Arztpraxis, in der Spitex, in der Apotheke und Drogerie und die gesundheitsbewussten Endverbraucher.

Unser Sortiment umfasst über 3'000 Produkte – beispielsweise in den Bereichen Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, OP-Management, Desinfektionsmanagement und Erste Hilfe.

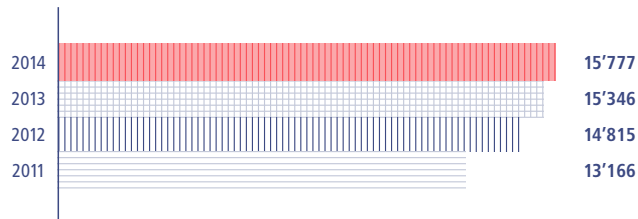
Wir sehen uns als Helfer der Helfer, die einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung oder zur Verbesserung der menschlichen Lebensqualität leisten. Verantwortungs-, Qualitäts- und Umweltbewusstsein prägen unsere über 140-jährige Geschichte sowie das Denken und Handeln unserer rund 370 Mitarbeitenden.

Geschäftsentwicklung

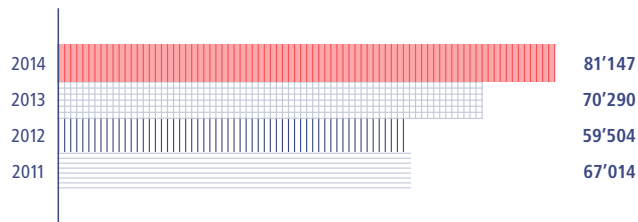
Umsatzerlöse



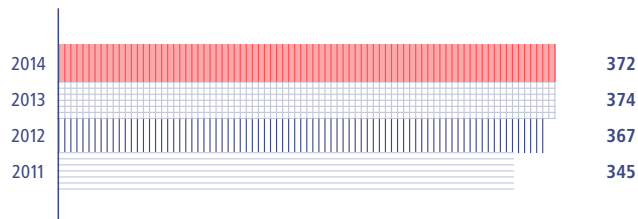
Konzerngewinn



Eigenkapital



Anzahl Mitarbeitende



Das Geschäftsjahr 2014 in Kürze

Die Umsatzerlöse steigen um **6.0%** durch organisches Wachstum. Der Konzerngewinn beträgt für das Berichtsjahr 2014 **CHF 15.8 Mio**, ein Plus gegenüber 2013 von **+2.8%**. Die Eigenkapitalquote liegt bei **76.2%** bei einer Bilanzsumme von **CHF 106.5 Mio**. Die Anzahl Mitarbeitende bleibt gegenüber 2013 nahezu unverändert bei 372 Personen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2015 eine um **7.3%** höhere Dividende als im Vorjahr vor.

Jahresbericht 2014

- 2 Brief an die Aktionäre
- 4 Interview mit dem CEO
- 6 Finanzieller Lagebericht
- 8 Die wichtigsten Marken
- 9 Die wichtigsten Produktsegmente
- 13 Die wichtigsten Kundensegmente und Märkte
- 14 Sales & Marketing
- 16 Produktion und R&D
- 18 Logistik, Einkauf und Produktionsplanung
- 20 Corporate Responsibility

22 Finanzbericht und Corporate Governance 2014

- 23 Die IVF HARTMANN GRUPPE
auf einen Blick
- 24 Corporate Governance
- 34 Vergütungsbericht
- 41 Konzernrechnung
- 57 Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG
- 64 Impressum

LIEBE AKTIONÄRINNEN
UND AKTIONÄRE,
SEHR GEEHRTE DAMEN
UND HERREN

33.8%

Steigerung des Aktienkurses
von 2013 auf 2014

Auch im vergangenen Geschäftsjahr wusste die IVF HARTMANN GRUPPE zu überzeugen. Bei einem Umsatz von CHF 132.9 Mio. erwirtschaftete sie ein operatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern von **CHF 18.7 Mio. (+2.6 %)** und einen Konzerngewinn von **CHF 15.8 Mio. (+2.8 %)**.

Schwierigeres Marktumfeld

Das Marktumfeld war auch im Jahr 2014 herausfordernd. Die Preisentwicklung im Gesundheitswesen führte zu einer Vielzahl von politischen und regulatorischen Vorstössen, die eine Eindämmung der Kostensteigerung beabsichtigen. Diese wurden teilweise sehr kontrovers diskutiert oder, wie die Initiative für eine öffentliche Einheitskasse, von den Stimmberechtigten abgelehnt. Ein Allheilmittel gegen die Kostenexplosion in der Branche ist nicht in Sicht; es muss jedoch mit einer fortschreitenden Regulierung gerechnet werden.

Die politischen Massnahmen haben zwar keine unmittelbaren, jedoch mittel- bis langfristige Auswirkungen auf die Schweizer Wirtschaft und somit auch auf die IVF HARTMANN GRUPPE. Unsere Kunden bündeln vermehrt ihre Ressourcen, um beispielsweise in Einkaufsgemeinschaften Skaleneffekte bei Lieferanten zu erzielen und die Sortimente sowie die Anzahl der Lieferanten zu straffen. Die Preissensitivität steigt, auch weil die Zahl der nicht erstattungsfähigen Medizinprodukte zunimmt. In der Folge ist eine teilweise abnehmende Kundentreue feststellbar. Der Trend geht insbesondere bei Grossisten und grösseren Spitälern hin zum Global Sourcing, im institutionellen Markt zu Ausschreibungen: Der Konsolidierungsprozess ist hier in vollem Gang.

Erfolgreiche Strategie

Die IVF HARTMANN GRUPPE behauptet sich in diesem sich rasch verändernden Umfeld mit ihrer seit Jahren bewährten und erfolgreich umgesetzten Strategie wie ein Fels in der Brandung. Die Philosophie, über Leistungsführerschaft profitables Wachstum und nachhaltige Wertsteigerung zu generieren, bewährt sich. Wir müssen unserer Fähigkeit, Gewinne in einer vernünftigen Grössenordnung zu generieren, aus vielen Gründen Sorge tragen. In erster Linie geht es darum, unsere unternehmerische Zukunft selber gestalten zu können. Dadurch können wir Arbeitsplätze sichern und unseren Kunden ein verlässlicher Partner sein. Wir können ihnen ein gesamtheitliches Paket an qualitativ erstklassigen Produkten, massgeschneiderten Dienstleistungen, individueller Beratung und hoher Lieferfähigkeit anbieten.

In diesem Sinne wurde im Berichtsjahr der Marktaufbau gezielt fortgesetzt. Ein Schwerpunkt lag in der Westschweiz, wo wir den Aussendienst bewusst vergrössert haben, um die Kundenakquisition und -pflege zu intensivieren.

Eine wesentliche Voraussetzung, um diese Stärken zu nutzen, ist unsere schlanke Organisationsstruktur mit ihren kurzen Entscheidungswegen. Sie bewirkt, dass alle Hierarchiestufen zielorientiert ihren Beitrag zu den Unternehmenszielen leisten. Dank der grossen Flexibilität und dem Know-how unserer Mitarbeitenden sind wir in der Lage, auf kleinste Marktveränderungen schnell und adäquat zu reagieren.

Solides finanzielles Fundament

Die IVF HARTMANN GRUPPE war 2014 wiederum erfolgreich und steigerte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 6.0 % auf CHF 132.9 Mio. Zum Wachstum haben sämtliche Kernkundengruppen beigetragen – von den Spitälern und Kliniken über die Alters- und Pflegeheime bis hin zu den Apotheken und Drogerien sowie den niedergelassenen Ärzten. Auch in den Bereichen der Industriekunden und im Export wurde eine solide Leistung erzielt.

Seit Jahren legt die IVF HARTMANN GRUPPE ein besonderes Augenmerk auf ein stringentes, zeitnahes Kostenmanagement. So konnten im Berichtsjahr beispielsweise die negativen Entwicklungen bei den Materialeinkaufspreisen in ihrer Wirkung auf die Erfolgsrechnung abgeschwächt werden. Gleichzeitig waren Investitionen in den Markt möglich, um das mittel- bis langfristige Wachstum der Unternehmensgruppe zu sichern.

Dank diesem Aufwandmanagement und der anhaltend starken Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen nahm das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) um 2.6 % auf CHF 18.7 Mio. zu. Der Konzerngewinn konnte um 2.8 % auf CHF 15.8 Mio. erhöht werden. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2015 die Auszahlung einer um 7.3 % erhöhten Dividende von CHF 2.20 pro Namenaktie vor.

Die seit Jahren solide finanzielle Leistung der IVF HARTMANN GRUPPE wurde auch vom Finanzmarkt anerkannt und in den Medien gewürdigt. Der Aktienkurs stieg im Berichtsjahr von CHF 100.90 (Steuerkurs 2013) auf CHF 135.00, was einer Zunahme von 33.8 % entspricht. Die Börsenkapitalisierung wuchs per 31. Dezember 2014 auf CHF 324.0 Mio. an.

Dank

Wir behalten die langfristige Ausrichtung auf profitables Wachstum im Auge und danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie uns auf unserem Weg ungeachtet des manchmal turbulenten Umfelds begleiten. Wir werden weiterhin alles daran setzen, um Ihr Vertrauen zu honorieren. Auch unseren Kunden und Lieferanten möchten wir an dieser Stelle unseren Dank für die positive, oft langjährige Zusammenarbeit aussprechen. Schliesslich gilt unsere Wertschätzung der Geschäftsleitung und sämtlichen Mitarbeitenden der IVF HARTMANN GRUPPE. Durch deren unermüdlichen Einsatz wird unsere Strategie erst zum Leben erweckt.



Dr. Rinaldo Riguzzi

PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATES



«Die Philosophie, über Leistungsführerschaft profitables Wachstum und nachhaltige Wertsteigerung zu generieren, bewährt sich.»

Dr. Rinaldo Riguzzi

INTERVIEW MIT ANDREAS GISLER, CEO DER IVF HARTMANN GRUPPE

Herr Gisler, die IVF HARTMANN GRUPPE ist im Gesundheitsmarkt tätig, also einem Wachstumsmarkt. Fällt Ihnen das Wachstum sozusagen in den Schoss?

Nein, dazu sind die Ansprüche und Erwartungen unserer Kunden zu hoch und das Marktumfeld zu kompetitiv. Unsere Strategie ist es, unsere bestehenden und die potenziellen Kunden durch überdurchschnittliche Leistungen zu überzeugen.

Was verstehen Sie unter Leistungen?

In erster Linie sind es qualitativ einwandfreie, innovative, anwenderfreundliche und sichere Produkte, aber auch eine hohe Beratungskompetenz an der Schnittstelle zu den Kunden und Anwendern, eine optimale Lieferfähigkeit, eine reibungslose Logistik usw. All diese Leistungen müssen übrigens auch im Interesse der anderen für uns wichtigen Anspruchsgruppen sein.

An welche Anspruchsgruppen denken Sie?

Ich denke etwa an die Aktionäre, die für ihren Kapitaleinsatz eine Dividende und eine Wertsteigerung erwarten. Oder an die Mitarbeitenden, die von uns erwarten, dass ihre Arbeit fair entschädigt wird, dass sie attraktive und sichere



«Der Gesundheitsmarkt ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt, befindet sich aber im Umbruch.»

Andreas Gisler

«Unsere Leistungsbilanz ist rundum positiv.»

Arbeitsplätze vorfinden, dass sie sich weiterbilden und entwickeln können und dass überdurchschnittliche Leistungen auch honoriert werden.

Das Betriebsklima als Erfolgsfaktor?

Absolut. Das gute Betriebsklima beginnt schon bei der positiven Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat und beim guten Einvernehmen in der Geschäftsleitung. Die Mitarbeitenden ziehen am gleichen Strick, arbeiten mit gutem Speed, erkennen die Bedürfnisse der Kunden frühzeitig, denken und handeln lösungsorientiert. Man spürt überall den Willen, es nicht nur gut, sondern besser zu machen.

Mitarbeiterzufriedenheit widerspiegelt sich unter anderem auch in einer tiefen Fluktuationsquote und stabilen Personalzahlen. Wie sieht die Personalsituation per Ende 2014 aus?

Per 31. Dezember 2014 zählt die IVF HARTMANN GRUPPE 372 Mitarbeitende; dies sind 344.8 Vollzeitstellen. Dies entspricht nahezu den Vorjahreszahlen. Der Grossteil der Mitarbeitenden arbeitet auch heute noch in der Produktion und in der Logistik. Die einzelnen Organisationsbereiche sind personell relativ stabil geblieben; Veränderungen hat es aber mitunter innerhalb einer Einheit gegeben, zum Beispiel aufgrund von organisatorischen Anpassungen als Reaktion auf sich ändernde Marktgegebenheiten.

Wie sieht Ihre Leistungsbilanz für das Geschäftsjahr 2014 aus?

Wir sind profitabel gewachsen, wie die Marktanteilsgewinne in einigen Segmenten oder das Halten unserer Marktführerschaft in diversen Bereichen beweist. Als Resultat liegt die Konzerngewinnmarge bei knapp 12%. Das Eigenkapital ist hoch, die Verschuldung liegt bei null. Die Kunden und die Mitarbeitenden sind zufrieden. Die Leistungsbilanz ist also rundum positiv.

Sie sprechen von Marktanteilsgewinnen im Jahr 2014.

Können Sie hier konkrete Beispiele nennen?

Im Kundensegment der Alters- und Pflegeheime sind wir dank unserer hohen Hygienekompetenz zu einem füh-

renden Marktanbieter im Bereich der Hände- und Flächendesinfektion avanciert. Und bei den digitalen Blutdruckmessgeräten, die erst 2014 über den Verkaufskanal Apotheken und Drogerien am Markt lanciert wurden, haben wir uns innerhalb kurzer Zeit als klare Nummer 2 am Markt positioniert.

In welchen Bereichen konnten Sie die Marktführerschaft behaupten?

Im Bereich «Erste Hilfe» in Apotheken und Drogerien konnten wir mit unserer Marke DermaPlast® die führende Marktstellung behaupten. Ein weiteres Beispiel ist Sterillium®, die Marke Nummer 1 für Händedesinfektion in Spitälern und Kliniken.

Auf welche Marktregionen haben sich im Jahr 2014 Ihre Aktivitäten konzentriert?

In der Deutschschweiz sind wir bei den einzelnen Kundengruppen jeweils gut vertreten. Hingegen hat es in der Romandie noch einige weisse Flecken auf der Landkarte, die wir 2014 zu erschliessen begonnen haben. Dies erfolgt im Wesentlichen durch den gezielten Aufbau des Aussendienstes in diesen Regionen, damit die Kundenpflege und -akquisition intensiviert werden kann.

Herr Gisler, Sie sind seit 2003 Mitglied der Geschäftsleitung und seit 2006 CEO der IVF HARTMANN GRUPPE.

Worauf sind Sie im mehrjährigen Rückblick besonders stolz?

Dass wir den Unternehmenswert in den letzten zehn Jahren um fast 350 % steigern konnten. Wir haben den Spielraum genutzt, um in Absprache mit dem Mehrheitsaktionär strategisch und operativ stets unabhängig entscheiden zu können. Dies hat es uns ermöglicht, freie Mittel Jahr für Jahr in die Firma zu investieren und so im Kanton Schaffhausen attraktive Arbeitsplätze zu erhalten und zu schaffen. Was nicht wächst, stirbt. So einfach ist das.

Was spricht längerfristig für den Produktions- und Logistikstandort Schweiz?

In der Fertigung und in der Logistik haben wir in den vergangenen Jahren ein grosses Know-how aufgebaut. So haben wir beispielsweise die Mehrheit der Mitarbeitenden im kontinuierlichen Verbesserungsprogramm (KVP) geschult. Dadurch erzielen wir hier vor Ort eine hohe Produktqualität und eine grosse Zuverlässigkeit. Auf plötzlich auftretende Marktveränderungen und sonstige Herausforderungen können wir

rasch und direkt reagieren. Dies ist ein echtes Plus für unsere Standorte in der Schweiz.

Welche Ziele haben Sie für das laufende Geschäftsjahr?

Wir wollen das profitable Wachstum durch Leistungsführerschaft fortsetzen und unsere Kunden mit hoher Qualität rundum überzeugen.

Wie beurteilen Sie die Aussichten für 2015?

Das wirtschaftliche Umfeld wird nicht einfacher. Der Gesundheitsmarkt ist zwar wie erwähnt ein Wachstumsmarkt, befindet sich aber im Umbruch. Unsere Kunden schliessen sich immer häufiger zu Einkaufsgemeinschaften zusammen. Der Preis wird noch wichtiger, aber er wird nicht das einzige Entscheidungskriterium sein. Ich bin überzeugt, dass wir mit unserem stabilen finanziellen Fundament und dem hochmotivierten Personal gut gerüstet sind, um die Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

«Wir sind auch 2014
profitabel gewachsen.»

Am 15. Januar 2015 hat die Schweizerische Nationalbank die Euro-Untergrenze von CHF 1.20 aufgehoben, was zu einer deutlichen Abwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken führte. Wie beurteilen Sie die Auswirkungen auf den Geschäftsgang 2015?

Von Seiten der Kunden nimmt der Druck auf die Preise zu. Andererseits profitieren wir von günstigeren Einkaufspreisen. Allgemein führt die Entwicklung der Gesamtwirtschaft zu einer gewissen Unsicherheit.

Haben Sie einen Wunsch für die Zukunft?

Ich wünsche mir, dass die Regeldichte nicht noch weiter zunimmt. Wir haben heute Vorschriften und Normen, die sich auf die Qualität, die Hygiene, die Arbeitsbedingungen, die Finanzberichterstattung oder die Corporate Governance beziehen und eigentlich in eine gute Richtung gehen. Im Einzelnen werden aber Dinge geregelt, die in der Umsetzung sehr zeitintensiv sind und nicht immer einen erkennbaren Nutzen bringen. Ich finde, die dafür benötigte Zeit wäre für Gespräche mit Kunden oder Mitarbeitenden sinnvoller investiert. Mehr gesunder Menschenverstand wäre mir lieber als immer neue Regeln.

STARKE NACHFRAGE, MARKTNAHES ANGEBOT

Die IVF HARTMANN GRUPPE erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatz von CHF 132.9 Mio. (Vorjahr: CHF 125.4 Mio.) Das rein organisch generierte Wachstum von CHF 7.5 Mio. unterstreicht die Effektivität der von der Unternehmensgruppe eingeschlagenen Strategie der Leistungsführerschaft. Das Geschäft entwickelte sich mit allen wichtigen Kundengruppen positiv – von den Spitälern und Kliniken über Alters- und Pflegeheime bis hin zum Homecare-Markt mit Apotheken und Drogerien und niedergelassenen Ärzten. Auch der Direktexport verlief erfreulich. Mit Grosskunden und internationalen Hilfsorganisationen konnten im Berichtsjahr unter anderem aufgrund der 2014 grassierenden Ebola-Epidemie Zusatzgeschäfte abgeschlossen werden. Produktseitig trugen alle Segmente zum Wachstum bei. Das Konzept des Vollsortimentanbieters bewährt sich.

Zukunftsgerichtete Investitionen in den Markt führten zu einem operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT), welches um 2.6 % auf CHF 18.7 Mio. zunahm. So wurde der Aussendienst in der Romandie personell aufgestockt, um diesen Markt noch intensiver und professioneller zu betreuen. Das straffe Kostenmanagement wirkte sich positiv auf die Ertragsentwicklung aus. Der Konzerngewinn erhöhte sich um 2.8 % auf CHF 15.8 Mio. Dies entspricht einer Gewinnrendite von 11.9 % vom Umsatz.

Die IVF HARTMANN GRUPPE erwirtschaftete 2014 einen Mehrumsatz von CHF 7.5 Mio., teils bedingt durch Einmaleffekte, und **steigerte den Konzerngewinn um 2.8 %** auf CHF 15.8 Mio. Der Erfolg ist vor allem auf die Nähe zu den Kunden, die flexible Sortimentsgestaltung, die hohe Servicequalität und das straffe Kostenmanagement zurückzuführen.

Institutionelle Kunden

Das Kundensegment Spitäler und Kliniken profitierte von einer intensiveren Bearbeitung der Bereiche Operation Theatre (OP) Management, Desinfektionsmanagement sowie Hauswirtschaftsprodukte. Das 2013 eingeführte Sortiment der Unterdrucktherapie fasste in der Schweizer Spitallandschaft schrittweise Fuss.

Die erfolgreichen Marketing- und Vertriebsaktivitäten für die Sortimente Inkontinenzmanagement und Untersuchungshandschuhe führten zu deutlich höheren Umsätzen. In den kommenden Jahren werden die Key Accounts im Klinikbereich weiter an Einfluss gewinnen. Auch der Trend zu Ausschreibungen und zu Aufträgen für integrierte Projekte wird zunehmen. Damit wachsen auch die Anforderungen an eine professionelle Betreuung von Gruppierungen und anderen grossen Abnehmern.

Bei den Alters- und Pflegeheimen lag der Hauptfokus traditionellerweise auf dem Inkontinenzmanagement. In einem hart umkämpften Wettbewerb konnte die IVF HARTMANN GRUPPE ihre führende Marktstellung festigen. Dank der anerkannten hohen Hygienekompetenz avancierte die Unternehmensgruppe zu einem starken Marktplayer in der Hände- und Flächendesinfektion. Auch die Nachfrage nach Untersuchungshandschuhen und Hauswirtschaftsartikeln verzeichnete ein deutliches Wachstum. Zusammen mit den traditionellen und modernen Wundmanagement-Produkten positionierte sich die IVF HARTMANN GRUPPE als Vollsortimentanbieterin mit überdurchschnittlicher Kompetenz für individuelle Servicelösungen. Der gesamtheitliche Ansatz der Marktbearbeitung wird 2015 fortgesetzt.

Homecare-Markt

Im Kundensegment niedergelassene Ärzte war die IVF HARTMANN GRUPPE mit Produkten der Bereiche OP-Management und Desinfektionsmanagement äusserst erfolgreich. Das Wachstum ist mehrheitlich auf die verstärkte Bearbeitung ambulant operierender Ärzte zurückzuführen. Das breite Produktsortiment hilft den Ärzten, die Prozesse zu vereinfachen und auch im ambulanten Bereich steril zu arbeiten. Die Produkte für die Versorgung schwer heilender Wunden (Wundmanagement) wurden ebenfalls stärker nachgefragt.

Die Produktversorgung der Spitex-Organisationen wird vermehrt Apotheken sowie spezialisierten Dienstleistern überlassen, mit denen die IVF HARTMANN GRUPPE ebenfalls sehr eng zusammenarbeitet.

Im Kundensegment Apotheken und Drogerien waren Produkte für die Versorgung schwer heilender Wunden sowie Blutdruckmessgeräte die eigentlichen Wachstumstreiber. Beide Produktgruppen wurden erst vor kurzer Zeit in Apotheken und Drogerien lanciert. Bei den digitalen Blutdruckmessgeräten gelang es, sich innerhalb weniger Monate als klare Nummer 2 zu positionieren. Auch bei den bereits bestens etablierten Produktgruppen wie Erste Hilfe, Fieberthermometer, Schmerzpflaster oder Händedesinfektion konnten die sehr starken Marktstellungen nochmals ausgebaut werden.

In Anbetracht des starken Umsatzwachstums erstaunt es nicht, dass sich die IVF HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr unter die Top-15-Unternehmen im Bereich Consumer Health und als einer der wichtigsten Partner des schweizerischen Fachhandels etablieren konnte.

Sonstige Kundengruppen

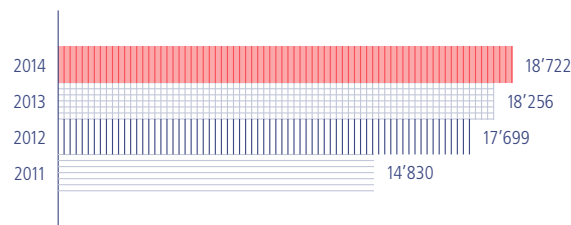
Im Kundensegment Detailhandel, wo ein Grossteil der Geschäfte jedes Jahr neu ausgeschrieben wird, bewährte sich die professionelle und intensive Betreuung der Key Accounts. Bei allen relevanten Ausschreibungen erhielt die IVF HARTMANN GRUPPE 2014 den Zuschlag und sicherte sich so das Belieferungsvolumen im laufenden Jahr. Zusätzlich konnten bei diversen Detailhändlern neue Produkte und Sortimente gelistet werden.

Die Zusammenarbeit mit Industriekunden und Grossisten verlief erfolgreich und wird weiter intensiviert.

Die historisch bedingte Belieferung von Direktexportkunden, die vor allem Produkte aus der Eigenfertigung beziehen, verzeichnete im Berichtsjahr ein erfreuliches Wachstum.

Die Lieferungen an den HARTMANN-Konzern konnten konform mit der Strategie vor allem im Bereich HydroTherapie mit dem Spezialprodukt HydroClean® deutlich gesteigert werden. Für 2015 wird mit einem weiteren Wachstum gerechnet, was eine hohe Auslastung der Eigenfertigung sicherstellt.

Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)



Bereits sehr früh erkannte die IVF HARTMANN GRUPPE die Wichtigkeit starker Marken. Eine ihrer ersten Marken, Schaffhauser Watte[®], ist auch heute noch die wohl bekannteste für Watteprodukte in der Schweiz. Derzeit gehören rund **50 Marken zum Portfolio**. Sie sind sowohl bei privaten als auch bei professionellen Kunden überdurchschnittlich beliebt und geniessen höchstes Vertrauen.

Starke Marken

DermaPlast[®] ist bei den traditionellen Pflastern die unangefochtene Nummer 1. Ein grosser Teil der in Schweizer Apotheken und Drogerien gekauften Pflaster trägt den Namen DermaPlast[®], wobei das DermaPlast[®] Sortiment heute weit über traditionelle Pflaster hinausgeht.

Die Marke Sterillium[®] steht in der Schweiz beinahe sinnbildlich für Händehygiene. Bei sämtlichen relevanten Kundengruppen der IVF HARTMANN GRUPPE hat Sterillium[®] eine hohe Marktrelevanz.

Auch im Bereich der immer wichtiger werdenden Home Diagnostics (Fieberthermometer, Blutdruckmessgeräte usw.) gehört die IVF HARTMANN GRUPPE zu den führenden Anbietern. Hervorzuheben sind die Marken ThermoVal[®] und Tensoval[®].

HydroClean[®] und HydroTac[®] sind Marken, die im HydroTherapy-Konzept eingesetzt werden und schwer heilende Wunden wirksam behandeln.

Schliesslich bietet die IVF HARTMANN GRUPPE unter den Marken MoliMed[®], MoliCare[®] und MoliForm[®] ein abgerundetes Sortiment an aufsaugenden Inkontinenzprodukten an.

Klare Sortimentsgestaltung

Um den Kunden die Orientierung über das breitgefächerte Sortiment zu erleichtern, gruppiert die Unternehmensgruppe die verschiedenen Produkte in **fünf Segmente**: Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, OP-Management, Desinfektionsmanagement und Erste Hilfe.

Die Produktsegmente im Detail



Das Segment umfasst Produkte für die Versorgung schwer heilender Wunden. Sie werden mehrheitlich von Pflegefachkräften, Ärzten und anderen professionellen Benutzern angewendet. Zum Sortiment gehört auch ein System zur Unterdrucktherapie, das zu einem schnellen Verschluss der Wunde beiträgt.

Traditionelle Wundversorgung

- IVF Gazekompressen
- MediSet® Kompressen
- Eycopad® Augekompressen
- Medicomp® Vlieskompressen
- Marly Tupfer
- Pagasling® Tupfer
- MediSet® Tupfer
- Tamponaden
- Cellodent®
- IVF Zahnwatterollen
- Tampograss®
- Soft-Zellin®
- Pur-Zellin®
- Cosmopor®
- Omnistrip®
- DermaPlast® Medical
- Klebevlies Omnifix®
- Elastic Hydrofilm® roll
- Pflaster Professional

Moderne Wundversorgung Hydroaktive Wundauflagen

- HydroClean® (ehem. TenderWet®)
- HydroTac®
- Hydrosorb®
- PermaFoam®
- Hydrocoll®
- Sorbalgon®

Salbenkompressen

- Atrauman® AG

Beschichtete Kompressen

- DermaPlast® Comprigel

Saugkompressen

- Zetuvit® Plus

Fixierpflaster/-vliese

- Hydrofilm®
- Hydrofilm® Plus
- Hydrofilm® I.V.

Unterdrucktherapie Vivano®

- VivanoTec® Einheit
- VivanoTec® Sekretbehälter
- VivanoMed® Foam
- VivanoMed® Silicone Layer

Ergänzungssortiment

Fixierbinden und -verbände

- Gazebinden geschnitten
- Peha®-crepp
- Stülpa®
- Stülpa®-fix
- TubeGaze®

Kompressions- und Stütztherapie

- Rhena® elastische Binden
- Rhena® Bandagen und Orthesen
- Tape- und Sportverbände
- Gipsbinden und Zubehör



Das Angebot für Endkunden und Institutionen besteht aus Inkontinenzprodukten, Pflegeprodukten und Dienstleistungen. Obwohl rund 500'000 Personen in der Schweiz betroffen sind, ist Inkontinenz nach wie vor ein Tabuthema.

Fixierhosen

- MoliPants®

Inkontinenzeinlagen

- MoliMed®
- MoliForm®

Inkontinenzslips

- MoliCare® extra
- MoliCare® Mobile
- Belted product®

Inkontinenzunterlagen

- MoliNea®

Fixierung für Urinauffangsysteme

- Leggyfix®

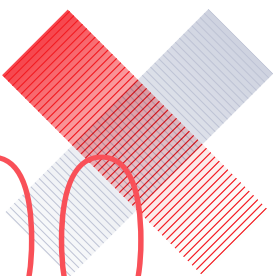
Medizinische Hautpflege

- Menalind® professional

Patienten- und Personalhygiene

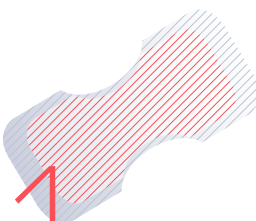
- Vala®

4'000



Wundmanagement Fast 4'000 km lang ist die Route 66 von Chicago, Illinois, bis Santa Monica, Kalifornien, USA. Mit den 2014 gewebten Binden hätte man die Strecke einmal auslegen können.

21



Inkontinenzmanagement Rund 21 Millionen Einwohner zählt die grösste Stadt der Welt, Mexico City. Der Absatz von Inkontinenzprodukten im Jahr 2014 hätte gereicht, um jeden Bewohner mit einem solchen Artikel zu versorgen.



Das Segment umfasst Produkte, die im OP-Saal, im Notfall, auf der Station, in Tageskliniken oder in der Arztpraxis ein steriles Arbeiten ermöglichen. Dazu gehören sterile Mehrkomponentensets. Sie kombinieren die Produkte, die für einen bestimmten Eingriff oder eine bestimmte Behandlung benötigt werden, und gestalten die Prozesse effizienter, einfacher, günstiger und sicherer.

Chirurgische Einweginstrumente

- Peha®-instrument

Abdecksysteme &

Mehrkomponentensets

- Foliodrape®
- CombiSet®
- MediSet®

OP-Bekleidung

- Foliodress® gown
- Foliodress® S
- Foliodress® mask
- Foliodress® cap
- Foliodress® eye Protect
- Foliodress® Jacket
- Foliodress® Suit

Verbandstoffe mit Röntgenkontrast

- Telacomp®
- Telasorb®
- Telaprep®
- Telasling®
- MediSet® Kompressen und Longuetten mit RX
- IVF Kompressen und Longuetten mit RX
- Marly Tupfer mit Röntgenkontrast (RX)

OP-Handschuhe

- Sempermed®
- Peha-micron® Plus
- Peha-Shield®

Untersuchungshandschuhe

- Sempercare®
- Peha-soft® nitrile guard
- PE Einmalhandschuhe



Zum Segment gehören alle Produkte zur Hände-, Haut-, Flächen- und Instrumentendesinfektion. Diese Produkte werden mit dem steigenden Hygienebewusstsein stets wichtiger.

Händedesinfektion

- Sterillium®
- Sterillium® classic pure
- Sterillium® med
- Sterillium® Gel
- Sterillium® Gel pure
- Sterillium® Tissue
- Sterillium® Virugard
- Manusept® basic
- Manusept® soft

Hände- und Hautreinigung

- Baktolin® sensitive
- Baktolin® pure

Händeschutz und -pflege

- Baktolan® protect
- Baktolan® protect+ pure
- Baktolan® balm
- Baktolan® balm pure
- Baktolan® lotion

Hautdesinfektion

- Cutasept® F
- Cutasept® G

Antimikrobielle Körperwaschung

- Stellisept® med
- Stellisept® med foam
- Stellisept® med gloves

Fusspilzprophylaxe

- Cutasept® feet

Instrumentendesinfektion

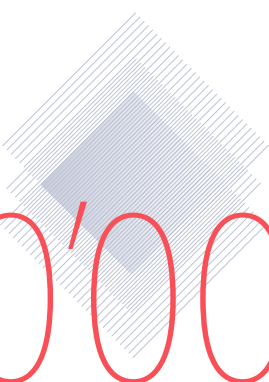
- Bodedex® forte
- Bomix® plus
- Korsolex® extra
- Korsolex® plus
- Korsolex® med AF
- Korsolex® Endo-Cleaner
- Korsolex® Endo-Disinfectant

Flächendesinfektion

- Dismofix®
- Kohrsolin® extra
- Kohrsolin® FF
- Dismozon® plus
- Mikrobac® food
- Mikrobac® forte
- Bacillo® AF
- Bacillo® Tissues
- Bacillo® Wipes
- Bacillo® 30 Foam
- Bode X-Wipes System
- Bacillo® 30 Tissues
- Bacillo® AF Tissues
- Kohrsolin® FF Tissues
- Mikrobac® Tissues

Geräte und Zubehör

- BODE Eurospender 1 plus
- BODE Eurospender 1 plus touch-less
- Desomaten
- Desinfektionswannen
- Derma LiteCheck® Box
- Glow Check
- Dip Slides



10'000 10'000

OP-Management 10'000^{10'000} Möglichkeiten haben die Anwender von CombiSet®, um ihre ganz individuelle Kombination zu wählen.



190

Desinfektionsmanagement 190 Badewannen hätte man mit der 2014 in der Schweiz abgesetzten Menge Sterillium® füllen können. Eine ungeheure Menge, wenn man bedenkt, dass für eine Händedesinfektion nur rund 3 ml benötigt werden.



Im Segment dominieren Artikel, die mehrheitlich im privaten Umfeld angewendet werden. Dazu zählen Produkte für die schnelle Erste Hilfe (Pflaster, Kompressen, Fixationen usw.), Blutdruckmessgeräte, Fieberthermometer und Schmerzpflaster.

Erste-Hilfe-Pflastersortiment

– DermaPlast®

Fieberthermometer

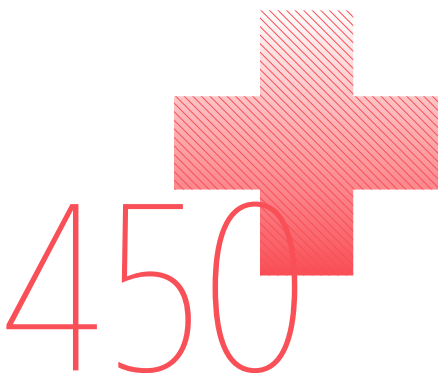
– ThermoVal®

Blutdruckmessgeräte

– Tensoval®

Wirkstoffhaltige Pflaster

– Isola®



Erste Hilfe 450 Meter DermaPlast®-Regale wurden 2014 neu in Schweizer Apotheken und Drogerien platziert. Das Ausmass erreicht locker die Höhe der Petronas Twin Towers, welche die malaysische Hauptstadt Kuala Lumpur überragen.

Die wichtigsten Kundensegmente und Märkte

Die Produkte der IVF HARTMANN GRUPPE finden sich überall dort, wo Menschen geholfen wird und die Gesundheit der Menschen im Fokus steht. Anwender, Nutzer und Kunden sind sämtliche Leistungserbringer des Gesundheitswesens:

Institutionelle Kunden:

- Spitäler und Kliniken
- Alters- und Pflegeheime

Homecare-Markt:

- niedergelassene Ärzte
- Apotheken und Drogerien
- Spitex-Organisationen

Die IVF HARTMANN GRUPPE legt grossen Wert darauf, bei allen Kundengruppen stark präsent zu sein, da die einzelnen Leistungserbringer immer stärker interdisziplinär zusammenarbeiten und sich die Grenzen zwischen den einzelnen Segmenten zusehends verwischen. Es muss deshalb gewährleistet sein, dass ein in der Klinik oder durch einen niedergelassenen Arzt verordnetes Produkt in der Apotheke verfügbar ist und durch die Spitex-Organisationen beim Patienten richtig angewendet werden kann. Nur so kann eine durchgängig professionelle Behandlung sichergestellt werden – eine Grundvoraussetzung für eine schnelle und erfolgreiche Heilung.

Weitere wichtige Kundengruppen sind:

- Industrieunternehmen
- Grossisten
- internationale Organisationen
- Direktexportkunden

Der Trend zur interdisziplinären Zusammenarbeit hat sich durch die Einführung der Fallpauschalen im stationären Bereich verschärft. Die Nachfrage nach spitalvorgelagerten oder spitalnachgelagerten Angeboten stieg in den letzten Jahren kontinuierlich an, was sich auch in der Kostenentwicklung der einzelnen Leistungserbringer widerspiegelt. Während die Kosten für Akutbehandlungen vergleichsweise moderat anwachsen, nehmen die Kosten für ambulante Behandlungen sowie Spitex-Dienstleistungen kontinuierlich zu. Die IVF HARTMANN GRUPPE hat diese Entwicklung bereits vor langer Zeit antizipiert und ihr Angebot entsprechend ausgerichtet. Dazu gehören Lösungen, die auch im ambulanten Bereich oder sogar beim Patienten zu Hause ein steriles Arbeiten ermöglichen.

VERTRIEBS- UND MARKETINGAKTIVITÄTEN 2014

Die umsichtig konzipierten Vertriebs- und Marketingaktivitäten der IVF HARTMANN GRUPPE sind darauf ausgerichtet, partnerschaftliche Beziehungen zu neuen Kunden aufzubauen und die bestehenden Kundenbeziehungen zu pflegen bzw. zu intensivieren. In Ergänzung zu Mailings, Broschüren usw. organisiert die Unternehmensgruppe jährliche Marketingveranstaltungen, um die IVF HARTMANN GRUPPE und ihre Marken einem breiteren Publikum näherzubringen. Nachfolgend sind einige Beispiele aus dem Jahr 2014 aufgeführt.

HARTMANN Wundsymposium

Am 4. HARTMANN Wundsymposium im Juli 2014 wurden mehr als 400 Besucherinnen und Besucher begrüsst. Die Veranstaltung ist damit das grösste Wundsymposium der Schweiz und erfreut sich wachsender Beliebtheit. Motto im Jahr 2014 war «Die Kunst der Wundversorgung». Im Fokus stand das Thema «Maligne Wunden», zu dem renommierte nationale und internationale Referenten verschiedene Problemfelder der Wundbehandlung aufzeigten und den anwesenden Fachpersonen die neuesten Behandlungsmethoden erläuterten. Das HARTMANN Wundsymposium wird aufgrund seines Erfolgs auch 2015 durchgeführt.

HydroPreis 2014

Um vertiefte Erkenntnisse über bestehende Therapien zur Wundbehandlung in standardisierter Form und mit Fotodokumentation zu erhalten, wurde Ende 2013 eine Ausschreibung lanciert. In deren Rahmen waren Wundexperten aufgefordert, unter Beteiligung von Patienten, Anwendungsbeobachtungen zur HydroTherapie mit den Produkten

Die IVF HARTMANN GRUPPE vermochte ihre Verkäufe in allen Kundensegmenten **teilweise deutlich zu steigern und ihre Marktanteile auszubauen.** Basis hierfür sind die partnerschaftlichen Beziehungen zu den Kunden, die über Vertriebs- und Marketingaktivitäten gepflegt werden.

HydroClean® und HydroTac® zu erstellen und im Frühjahr 2014 einzureichen. Die besten drei Anwendungsbeobachtungen, ausgewählt von einem unabhängigen Expertengremium, wurden jeweils mit einem Sachpreis im Wert von je rund CHF 1'000 dotiert. Dem 1.-Preis-Träger wurde zusätzlich die Ehre zuteil, den HydroPreis 2014 am HARTMANN Wundsymposium in Form einer Trophäe entgegenzunehmen.

In-house-Kurse zum Wundmanagement

Die IVF HARTMANN GRUPPE organisiert regelmässig halb- und ganztägige Schulungen zur Versorgung von schwer heilenden Wunden, als Ergänzung zum oben genannten Wundsymposium. Im Jahr 2014 besuchten mehr als 1'000 Apothekerinnen und Apotheker und Pharma-Assistentinnen und -Assistenten eine dieser Veranstaltungen.

DermaPlast® als Official Supplier an der Tour de Suisse

Auch bei der 78. Ausgabe der Tour de Suisse war die IVF HARTMANN GRUPPE mit dabei. Ein Promotion-Team von DermaPlast® begleitete die Teilnehmer über die gesamten neun Etappen hinweg und erreichte so mehrere tausend Zuschauer, die am Strassenrand die Fahrer anfeuerten.

Einführung des digitalen Blutdruckmessgeräts Tensoval®

2014 wurde das in Apotheken und Drogerien erhältliche Diagnostiksortiment um digitale Blutdruckmessgeräte der Marke Tensoval® erweitert. Zur Markteinführung wurden in Schweizer Apotheken und Drogerien mehr als 700 Tensoval® Teststationen platziert, an denen die Blutdruckmessgeräte der IVF HARTMANN GRUPPE ausprobiert werden konnten.

Ausbau des sanello® Angebots

Mit sanello® hat die IVF HARTMANN GRUPPE vor Jahren ein Beratungs- und Dienstleistungsangebot zum Thema Inkontinenz geschaffen. Betroffene erhalten hier kompetente Informationen und Ratschläge sowie die Möglichkeit, Produkte online zu bestellen. Der 2014 geschaffene sanello®-Wundservice ermöglicht die reibungslose Überleitung von Patienten mit schwer heilenden Wunden vom stationären in den ambulanten Bereich. Dabei begleiten ausgebildete Pflegefachkräfte die Patienten über den gesamten Heilungsverlauf. Der sanello®-Wundservice ist vor allem für Institutionen, die mit dem Vivano®-Unterdrucktherapiesystem arbeiten, eine äusserst interessante Dienstleistung.

Relaunch des FUNNY-Sortiments

Unter dem Slogan «Nicht mehr und nicht weniger.» wurde im Jahr 2014 das Hygieneartikel-Sortiment für den Alltag rund um die Marke FUNNY neu lanciert. Mit dem neuen Auftritt beim Verpackungsdesign und der dazugehörigen Kundenkommunikation werden vor allem die unterschiedlichen Produktkategorien – Hygiene, Table, Care, Clean – klarer hervorgehoben. Zudem unterstreicht das neue Design den Markencharakter von FUNNY – ganz leicht, frisch und modern.

Hauptsponsor des Kolloquiums Basel in Infektionsprävention, Spitalhygiene und Spitalerpidemiologie (KISS)

Die IVF HARTMANN GRUPPE als wichtiger Marktplayer in Sachen Desinfektionsmanagement in der Schweiz sponsert das dreimal jährlich stattfindende Kolloquium Basel in Infektionsprävention, Spitalhygiene und Spitalerpidemiologie (KISS) gemeinsam mit zwei weiteren Mitbewerbern und übernimmt die administrative Organisation. Die Tagung beschäftigt sich jeweils mit verschiedenen Themen rund um Hygiene und Desinfektion. Die letzte Veranstaltung im Dezember 2014 war jedoch aus aktuellem Anlass ganz dem Thema Ebola gewidmet.

Nummer 1

DermaPlast®

Mit dem DermaPlast® Sortiment ist die IVF HARTMANN GRUPPE seit Jahren Marktführer im Bereich Erste Hilfe in Apotheken und Drogerien.

400+

Mehr als 400

Besucher zählte das HARTMANN Wundsymposium, die grösste Veranstaltung ihrer Art in der Schweiz.

SCHWERPUNKTE 2014 IN PRODUKTION UND RESEARCH & DEVELOPMENT

Produktionseinheit Medical Products

Produkte für die traditionelle und die moderne Wundbehandlung mit Schwerpunkt MediSet® und das Sortiment HydroClean®/TenderWet®.

Die IVF HARTMANN GRUPPE erweiterte im Berichtsjahr die Produktionskapazität für MediSet® sowie für die Produktfamilie HydroClean®/TenderWet® und konnte so die wachsende Nachfrage reibungslos befriedigen. Vier neue Produktionsmaschinen und zwei neue Anlagen wurden erfolgreich qualifiziert und in die Fertigungsprozesse integriert. Diese Entwicklung erforderte eine personelle Verstärkung des Production Engineerings. Die steigenden Anforderungen widerspiegeln sich auch in den zunehmenden Behörden- und Kundenaudits. Das produktionstechnische Wissen in den Bereichen Tiefziehverpackung und Dampfsterilisation wurde gezielt gefördert. Für 2015 sind weitere Teilautomatisierungen geplant. Sie werden das Wachstum unterstützen und die Profitabilität stärken. Dank Prozessoptimierungen konnte die Durchlaufzeit für die Erstbemusterung von neuen MediSet®-Produkten deutlich reduziert werden.

Produktionseinheit Coating

Therapeutische Pflaster (Arzneimittel, Isola®), Injektionspflaster, Kühlbinde DermaPlast® CoolFix, kohäsive elastische Binden und Wundauflage Comprigel®.

Im Geschäftsjahr 2014 führte die IVF HARTMANN GRUPPE den Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) in allen Produktionseinheiten fort und **erzielte eine Produktivitätssteigerung von 6 % gegenüber dem Vorjahr**. Wesentliche Voraussetzungen für diese Erfolge waren Schulungen der Mitarbeitenden, die Flexibilisierung und der Ausbau der Produktionskapazitäten sowie weitere Investitionen in Prozessautomatisierungen.

Die Produktionseinheit Coating nahm 2014 einen neuen Reinraum für die Herstellung von Gelkompressen in Betrieb. Die Verschiebung der Gelkompressenherstellung aus dem Verwaltungsgebäude in die bestehenden Produktionsräumlichkeiten erfolgte im Rahmen des Arealkonzepts 2025. Der neue Reinraum wurde als interdisziplinäres Projekt zwischen Produktion und den Technischen Betrieben innerhalb von acht Monaten nach Investitionsgenehmigung fertiggestellt. Die Bauweise des neuen Reinraums erlaubt jederzeit eine Erweiterung in zwei Dimensionen. Die frei gewordenen Flächen im Verwaltungsgebäude werden im Jahr 2015 zu Büros umgebaut.

Die neue Schneidemaschine für klebende Fixierungen führte bereits kurz nach der Inbetriebnahme im August 2014 zu einer Produktivitätssteigerung im zweistelligen Prozentbereich. Die hohe Schnittqualität der neuen Anlage verringerte den Ausschuss und die Reklamationsquote deutlich.

Die Kooperationen mit Fachhochschulen und universitären Dienstleistungsinstituten wurden im Berichtsjahr intensiviert. Sie erlaubten etwa einer Studentin, im Rahmen ihrer Masterarbeit wertvolle Erkenntnisse über die Beschichtungstechnologie zu gewinnen. Zwei Mitarbeitende der Produktionseinheit Coating erlangten Abschlüsse zum Industriemeister Fachrichtung Mechatronik und zur Anlagenführerin mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis.

Produktionseinheit Elastic Bandages

Elastische Binden in Breiten von 1 bis 20 Zentimetern mit kurzen, mittleren und längeren Zugstärken in verschiedenen eingefärbten Garnen.

Im Rahmen des KVP-Programms führte die Produktionseinheit Elastic Bandages eine neue Lagersystematik und eine optimierte Planung des Mengenumschlags ein. Die Eliminierung überholter Einlagerungsprozesse ermöglichte deutliche Zeitgewinne und verringerte nicht wertschöpfende Tätigkeiten beim Wareneingangsprozess. Die interne Auftragsabwicklung wurde durch eine auf Plantafeln basierende Auftragsplanung integriert. Sie erhöht die Übersicht über die laufenden Aufträge und senkt die Durchlaufzeiten. Dadurch kann die Produktionseinheit auf sich verändernde Marktbedürfnisse flexibel und rasch reagieren, was die Wettbewerbsstärke erhöht.

Produktionseinheit Hygiene Products und Kistler AG

Watterondellen, Zahnwatterollen, Ohren- und medizinische Wattestäbchen, Calmor® Gehörschutzkugeln, Erste-Hilfe-Apotheken-Sets, Produkte für die Damenhygiene mit der Sanette® Slipeinlage und den Sana® Wochenbettbinden.

Das 2013 gestartete TPM-Programm (Total Productive Maintenance) wurde 2014 auf alle vier Fertigungslinien der Watteproduktion ausgeweitet und erfolgreich abgeschlossen. Durch den Einbezug der operativen Maschinenbediener in die autonome Instandhaltung und Optimierung diverser Prozesse konnten die ungeplanten Stillstände und die Ausschussquote erheblich reduziert werden. Die Steuerung der Fertigungsanlage für ein spezielles Watteprodukt für pharmazeutische Industrie wurde umgebaut. Die Anlage entspricht nun dem neuesten Stand der Technik und der Arbeitssicherheit. Eine Machbarkeitsstudie für eine signifikante Produktivitätserhöhung in der Herstellung von Watterondellenbeuteln konnte erfolgreich abgeschlossen werden.

Research & Development (R&D)

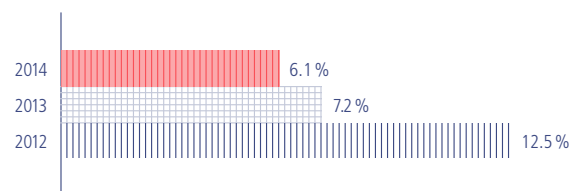
Im Bereich Wundmanagement wurden mit dem konzernweiten HydroTherapie-Programm erfreuliche Fortschritte erzielt. Es galt, die Wirksamkeit, Funktionalität und Sicherheit der Wundauflage HydroClean® wissenschaftlich nachzuweisen. Die mittels chemischer, physikalischer und mikrobiologischer Untersuchungen gewonnenen Erkenntnisse wurden durch die Marketingabteilung des HARTMANN-Konzerns dokumentiert und in Videos veranschaulicht. Anschliessend wurden die Dokumente und Videos den Vertriebsorganisationen zur Unterstützung des Verkaufsprozesses verfügbar gemacht.

Im Bereich der kundenindividuellen Sets wurden neben den bekannten MediSet® erstmals auch neue Sets mit sterilen und

unsterilen Inhaltsteilen entwickelt und ausgeliefert. Die Machbarkeitsstudien zur Evaluation von neuen Materialien, Technologien und Produktideen wurden durch die unternehmensinterne Abteilung R&D oder durch Fachhochschulen und universitäre Dienstleistungsinstitute erarbeitet.

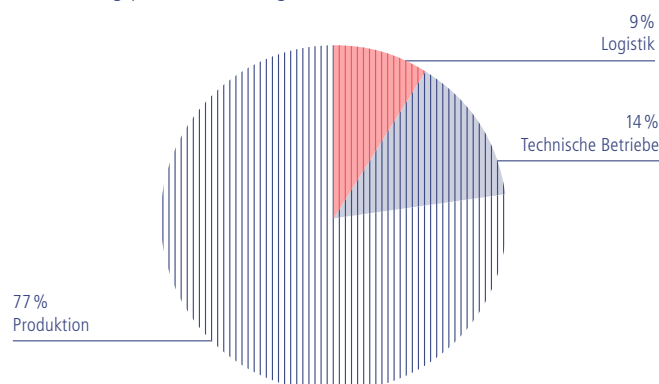
Produktivitätssteigerung in Prozent im Vergleich zum Vorjahr

6 % Produktivitätssteigerung im Jahr 2014 durch verschiedene gezielte Massnahmen



Erzielte Einsparungen 2014

Verteilung der im Jahr 2014 erzielten Einsparungen auf die verschiedenen Bereiche, die durch die 80 abgeschlossenen Projekte im Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP) möglich wurden



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT 2014

Einkauf

Die intensive, langfristige Zusammenarbeit mit leistungsstarken, ökologisch verantwortungsvollen Lieferanten und die Orientierung an den globalen Beschaffungsmärkten haben sich auch im Berichtsjahr bewährt. Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte eine kontinuierliche, kostenoptimale Versorgung mit Rohstoffen und Handelswaren sicherstellen. Daraus resultierte ein wesentlicher Beitrag zur Wertschöpfung innerhalb der Gruppe. Die Partner, Lieferanten und Dienstleister wurden aktiv in die Optimierung und Standardisierung der Beschaffungsprozesse eingebunden, was zu messbaren Produktivitätssteigerungen im Einkauf führte. Für strategische Lieferanten wurde ein integriertes Auditmanagement eingeführt.

Entwicklung in den Beschaffungsmärkten

Rohstoffpreise bleiben volatil. Nachdem in den ersten beiden Quartalen des Berichtsjahres die Preise für Baumwolle anstiegen und die Preise für Latex weitgehend stabil blieben, war im zweiten Halbjahr ein Rückgang der Preise festzustellen. Der Erdölpreis blieb in der ersten Hälfte des Berichtsjahres auf unverändert hohem Niveau, gab dann aber ab dem dritten Quartal nach. Die Preise für Kunststoffgranulate und Nonwoven zeigten sich im Jahresverlauf im Vergleich zu den Vorjahresnotierungen weitgehend stabil und gaben im vierten Quartal leicht nach. Die Preise für Zellstoff und Wirkstoffe legten im zweistelligen Prozentbereich zu.

Ein effizientes Supply Chain Management und eine hohe logistische Leistungsfähigkeit sind zentrale Erfolgsfaktoren, die **eine zuverlässige und wettbewerbsfähige Belieferung der Kunden gewährleisten.** Gleichzeitig sind sie wichtige Glieder in der gesamten Wertschöpfungskette.

Produktionsplanung

Die optimierte Erfassung und Auswertung der Produktionskapazitäten hilft der IVF HARTMANN GRUPPE, die benötigten Ressourcen noch genauer zu steuern und auf Änderungen rechtzeitig zu reagieren. Dazu trägt auch die Optimierung eines Absatzplanungstools bei. Insgesamt haben sich die Prognosegenauigkeit und in der Folge auch der Lieferbereitschaftsgrad deutlich erhöht. Bei über 40 % aller Artikel wird der optimale Sicherheitsbestand heute automatisch berechnet. Der Lieferbereitschaftsgrad erreichte im Berichtsjahr stolze 99 %, obwohl die Bestände weiter gesenkt werden konnten.

Für die Produkte, welche die IVF HARTMANN GRUPPE für den HARTMANN-Konzern produziert, wurde 2014 in Zusammenarbeit mit dem HARTMANN-Konzern das Produktionsnachschiebverfahren PMI (Production Managed Inventory) entwickelt und zu Testzwecken implementiert. Es ermöglicht der IVF HARTMANN GRUPPE ein Ziel-lager selbständig zu bewirtschaften, wobei stets eine mit dem Konzern vereinbarte Bestandesbandbreite eingehalten wird.

Logistik

2014 schrieb die IVF HARTMANN GRUPPE die Exportfrachten neu aus und sparte dadurch erhebliche Kosten ein. Die internen Logistikprozesse wurden weiter optimiert. Auch die Produktionslogistik wurde in enger Zusammenarbeit mit den Produktionseinheiten optimiert. Dabei entschied man sich für die Kanban-Methode, die den Rohstoffnachschub über mehrere autonome Regelkreise steuert und dadurch einen Abbau von Schnittstellen sowie eine höhere Flexibilität in der Fertigung ermöglicht.

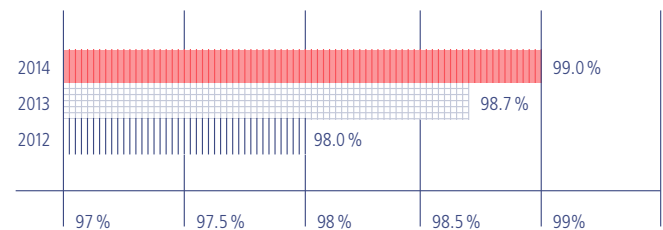
Dass die Qualitätsquote im Berichtsjahr dank neuen Verpackungssystemen weiter gesteigert werden konnte, wirkte sich auf die Kundenzufriedenheit positiv aus.

Die Warehouse Performance liegt in allen Werken der IVF HARTMANN GRUPPE auf hohem Niveau und beträgt im Durchschnitt 99.7%. Sie weist den Anteil der verfügbaren Auftragspositionen aus, die fristgerecht kommissioniert und versandt wurden.

Im Hinblick auf die Logistikstrategie und konform mit dem langfristigen Arealnutzungsplan für den Standort Neuhausen wurden im Berichtsjahr verschiedene zukunftsweisende logistische Szenarien entwickelt und bewertet. Ziel ist es, die Grundlagen und Logistikstrukturen zu definieren, um sowohl die Leistungsfähigkeit als auch die Kosten der Distributionslogistik langfristig zu optimieren.

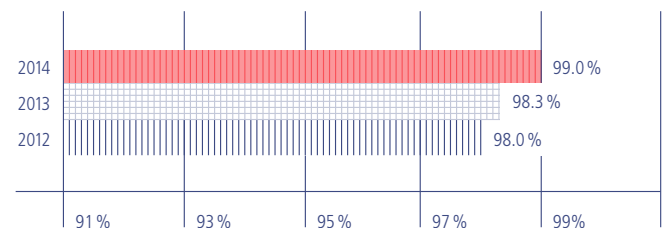
Lieferfähigkeit

Weitere Verbesserung der Lieferfähigkeit im Jahr 2014, die sich bereits vorher auf hohem Niveau befand



Warehouse Performance

Positive Entwicklung des Anteils der verfügbaren Auftragspositionen, die fristgerecht kommissioniert und versandt wurden



QUALITÄTS- UND UMWELT-MANAGEMENT, BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG, NACHWUCHS UND SOZIALES ENGAGEMENT

Im Bestreben, die ökonomischen, ökologischen und sozialen Ansprüche der verschiedenen Stakeholder so gut wie möglich zu befriedigen, orientiert sich die IVF HARTMANN GRUPPE konsequent an den Prinzipien der Nachhaltigkeit. Diese beeinflussen sowohl die strategischen Zielsetzungen als auch die tägliche Arbeit.

Konsequentes Qualitätsmanagement

Im operativen Bereich drückt sich diese Haltung durch ein konsequentes Qualitätsmanagement und die Durchführung von Überwachungsaudits aus. Im Berichtsjahr konnten die folgenden Audits erfolgreich abgeschlossen werden:

- ISO 9001:2008 Qualitätsmanagementsystem
- ISO 13485:2003 Qualitätsmanagementsystem für Medizinprodukte
- ISO 14001:2004 Umweltmanagementsystem
- EG-Zertifikat für Anhang II.3 der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG
- EG-Zertifikat für Anhang V der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG

Die IVF HARTMANN GRUPPE wurde 2014 sodann durch die brasilianische Arzneimittelbehörde ANVISA erfolgreich inspiziert. Die Inspektion war erforderlich, weil die IVF HARTMANN GRUPPE die Entwicklungs- und Fertungsverantwortung für die konzernweit zu vertreibenden Produkte trägt und deshalb auch die regulatorischen Voraussetzungen schaffen muss, um neue Märkte zu erschliessen. Für 2015 sind Rezertifizierungen der Qualitätsmanagementsysteme

Sowohl die Unternehmensstrategie als auch die operative Tätigkeit werden in der IVF HARTMANN GRUPPE durch die Prinzipien der Nachhaltigkeit bestimmt. Die praktischen Auswirkungen zeigen sich etwa am Qualitätsmanagement, an der Gestaltung der Arbeitsplätze oder am Engagement für benachteiligte Menschen.

geplant sowie die zweijährlich stattfindende Inspektion durch die regionale Fachstelle (RFS) zur Aufrechterhaltung der Arzneimittelhersteller und -grosshandelsbewilligung.

Vorbereitung auf die Eindeutige Produktidentifizierung

Der vor Jahren begonnene Aufbau einer europäischen Datenbank für Medizinprodukte beschäftigt auch die IVF HARTMANN GRUPPE. Nach mehrfachen Verzögerungen soll die Richtlinie im zweiten Quartal 2015 in Kraft treten. Sie verlangt von den Herstellern u.a. ein durchgängiges System für die Eindeutige Produktidentifizierung (UDI, Unique Device Identification) sowie die Ernennung von Personen, die für die Freigabe von Medizinprodukten verantwortlich sind (analog der Qualified Person bei den Arzneimitteln). Die IVF HARTMANN GRUPPE ist in den entsprechenden Fachgremien und Normengruppen vertreten und kann deshalb die erforderlichen Anpassungen frühzeitig in die Wege leiten.

Weitere Reduktion von Umweltbelastungen

2014 wurden zahlreiche betriebliche Prozesse auch unter Umweltaspekten optimiert. Nach dem Wegfall der Biogaslieferung der benachbarten Abwasserreinigungsanlage Röti wurde eine neue umweltschonende Anlage zur Nutzung von Erdgas der Städtischen Werke Schaffhausen in Betrieb genommen. Das Erdgas wird zur Erzeugung von Dampf und für die Heizung der Gebäude genutzt.

Bis Ende 2014 wurden die Leuchtröhren von über 500 Aussenleuchten durch stromsparende Leuchtdioden ersetzt und mit

Bewegungsmeldern versehen. Weitere Energieeinsparungen wurden durch Investitionen in die Modernisierung des Stromnetzes und in den Antrieb der Karden zur Baumwollfaserverarbeitung sowie durch die Nutzung der Klimaanlage im Teilbetrieb erzielt.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Die Innovationskraft und die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens hängen direkt von der Motivation und der Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden ab. Diese Faktoren werden massgeblich durch das körperliche und seelische Wohlbefinden sowie die Gesundheit jedes Einzelnen beeinflusst.

Unter dem Label Fit@IVF betreibt die IVF HARTMANN GRUPPE ein Programm, das die Gesundheit der Mitarbeitenden fördert. Es stand 2014 unter dem Motto «Atem des Lebens». In einem Workshop, geleitet von einer Atemtherapeutin, wurden die Technik des richtigen Atmens vermittelt und die positiven Auswirkungen auf die Vitalität, die Energie und die Entspannung aufgezeigt.

In Zusammenarbeit mit dem Krankentaggeldversicherer wurden mehrere Veranstaltungen zu Themen wie Krankheit und erfolgreiche Rückkehr an den Arbeitsplatz, Erkennen von Depression und Burnout sowie Umgang mit eigenen Kräften und Mentaltraining durchgeführt.

Im Februar 2014 fand der bereits traditionelle IVF-Ski- und Schlitteltag statt, und im Juni nahmen die Mitarbeitenden an der nationalen Aktion bike to work teil. Die Teilnahme am internationalen Gehwettbewerb TappaLauf wurde durch das Unternehmen finanziert.

Nachwuchsausbildung

Die IVF HARTMANN GRUPPE bildet zurzeit 25 junge Menschen in acht Berufsgruppen, verteilt auf die Standorte Neuhausen, Goldach und Netstal, aus. Die enge Begleitung der Lernenden zahlte sich auch 2014 aus: Gleich zwei Auszubildende glänzten mit einer Rangnominierung im Abschluss (Note 5.4, Bereiche KV und Anlagenführer).

Soziales Engagement

Als grosser Arbeitgeber in der Region Schaffhausen nimmt die IVF HARTMANN GRUPPE ihre soziale Verantwortung sehr ernst. Neben dem Kultur- und Sportsponsoring wurde die Zusammenarbeit mit der IV-Stelle Schaffhausen und der alra Stiftung vertieft. So wurden neue Praktika-, IV-Integrationsplätze und IV-Umschulungsmöglichkeiten im Bürobereich, in der Logistik und in der Produktion geschaffen.

Im Rahmen des Programms Zebra, welches von der Industrievereinigung Schaffhausen (IVS) ins Leben gerufen wurde und das die berufliche Integration von jungen Menschen mit physischen oder

psychischen Behinderungen fördert, wurde im Personalrestaurant eine ordentliche Stelle für eine Praktikantin geschaffen.

Im Sommer 2014 begann die IVF HARTMANN GRUPPE eine Zusammenarbeit mit mitschaffe.ch, einer Temporärfirma für Menschen mit Behinderung. Sie führte dazu, dass seit August 2014 zwei Mitarbeitende für den Hausdienst und das Personalrestaurant tätig sind.

Mit dem Ziel, die Aktivitäten im Bereich Corporate Social Responsibility noch breiter abzustützen, wurde Ende 2014 eine schriftliche Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden auch genutzt, um die Belegschaft noch stärker für alle relevanten Nachhaltigkeitsthemen zu sensibilisieren und im Alltag einzubinden.

FINANZBERICHT
UND CORPORATE GOVERNANCE 2014

Ein erfolgreiches
Jahr widerspiegelt
sich in einer
Wertsteigerung
der Aktie
von 33.8%.

23	Die IVF HARTMANN GRUPPE auf einen Blick
24	Bericht zur Corporate Governance 2014
34	Vergütungsbericht 2014
39	Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht 2014
40	Kommentierung der wesentlichen Finanzpositionen
41	Konzernrechnung 2014
41	Konzernerfolgsrechnungen
42	Konzernbilanzen
43	Konzerngeldflussrechnungen
44	Konzerneigenkapitalnachweise
45	Anhang zur Konzernrechnung 2014
56	Bericht der Revisionsstelle zur Konzernrechnung 2014
57	Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG 2014
57	Erfolgsrechnungen der IVF HARTMANN Holding AG
58	Bilanzen der IVF HARTMANN Holding AG
59	Anhang zur Jahresrechnung 2014 der IVF HARTMANN Holding AG
61	Antrag des Verwaltungsrates
62	Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung IVF HARTMANN Holding AG 2014
64	Impressum

DIE IVF HARTMANN GRUPPE AUF EINEN BLICK

	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung in %
in TCHF			
Erfolgsrechnung			
Umsatzerlöse	132'939	125'434	6.0
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA)	21'602	21'060	2.6
in % des Umsatzes	16.2	16.8	
Betriebsergebnis (EBIT)	18'722	18'256	2.6
in % des Umsatzes	14.1	14.5	
Konzerngewinn	15'777	15'346	2.8
in % des Umsatzes	11.9	12.2	
Bilanz			
Bilanzsumme	106'455	97'933	8.7
Umlaufvermögen	78'255	71'757	9.1
in % der Bilanzsumme	73.5	73.2	
Anlagevermögen	28'200	26'176	7.7
in % der Bilanzsumme	26.5	26.8	
Fremdkapital	25'308	27'643	-8.4
in % der Bilanzsumme	23.8	28.2	
Eigenkapital	81'147	70'290	15.4
in % der Bilanzsumme	76.2	71.8	
Investitionen	5'000	3'786	32.1
in % des EBITDA	23.1	18.0	
Mitarbeitende			
Anzahl Mitarbeitende	372	374	-0.5
Anzahl Leistungseinheiten	344.8	345.4	-0.1
Umsatz je Leistungseinheit	386	363	6.3
Gewinn je Leistungseinheit	45.76	44.43	3.0
Titelstatistik			
Reingewinn pro Aktie in CHF	6.57	6.39	2.8
EBITDA pro Aktie in CHF	9.00	8.78	2.5
Dividende je Aktie in CHF	2.20	2.05	7.3
Eigenkapital je Aktie in CHF	33.81	29.29	15.4
Steuerkurs 31.12.	135.00	100.90	33.8
Höchst-/Tiefstkurs in CHF	140/102	109/97	
Börsenkapitalisierung in TCHF	324'000	242'160	33.8

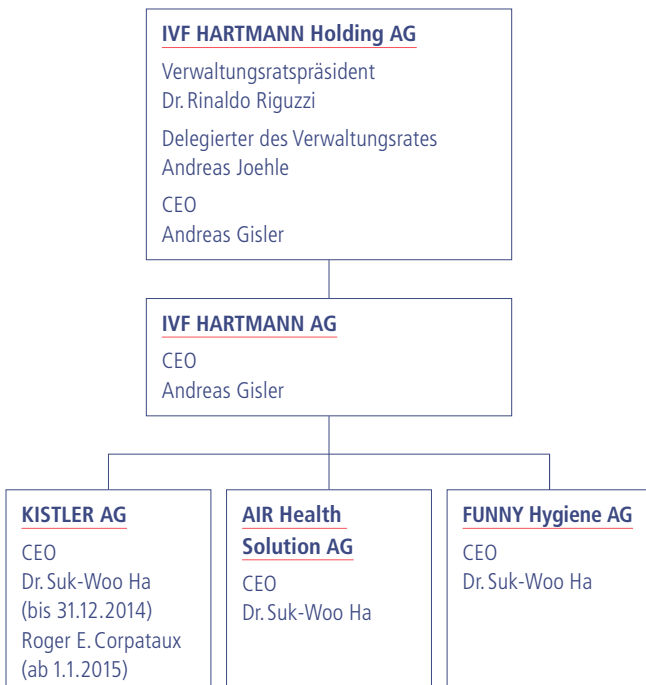
Börsenkotierung

Segment: SIX Domestic Standard, Symbol: VBSN, ISIN-Nummer: CH0187624256

BERICHT ZUR CORPORATE GOVERNANCE 2014

Operative Konzernstruktur

Stand 31.12.2014



Der folgende Corporate-Governance-Bericht zum Stichtag 31. Dezember 2014 entspricht hinsichtlich Inhalt und Reihenfolge der seit dem 1. September 2014 gültigen Corporate-Governance-Richtlinie der SIX Swiss Exchange AG; von der Ausnahmeregelung wurde für das Berichtsjahr kein Gebrauch gemacht. Weiter folgt der Bericht grundsätzlich dem «Swiss Code of Best Practice Corporate Governance» von economiesuisse. Sachverhalte, die 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- bzw. 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, die der Verwaltungsrat am 28. November 2014 verabschiedet hat und der Generalversammlung vom 21. April 2015 zur Abstimmung vorlegen wird. Die Statuten wurden auf die neuen Bestimmungen des Obligationenrechts (OR) und der «Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» (VegÜV) angepasst. Nach Verabschiedung durch die Generalversammlung sind die Statuten auf der Internetseite der Unternehmensgruppe abrufbar.

1. Konzernstruktur und Aktionariat

Stand 31.12.2014

1.1 Operative 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 Domestic Standard kotiert. Zum 31. Dezember 2014 weist sie eine Börsenkapitalisierung von CHF 324.0 Mio. aus. Die Beteiligungen der IVF HARTMANN Holding AG an den allesamt nicht kotierten Tochtergesellschaften sind im Anhang zur Konzernrechnung 2014 (Seite 45) detailliert dargestellt.

1.2 Bedeutende Aktionäre, Aktionärsbindungsverträge und Kreuzbeteiligungen

Es wird auf die Darstellung der bedeutenden Aktionäre im Anhang zur Jahresrechnung 2014 der IVF HARTMANN Holding AG (Seite 54) verwiesen. Im Berichtsjahr 2014 gab es keine Meldungen bezüglich Änderungen bei bedeutenden Aktionären (http://www.six-swiss-exchange.com/news/notifications/major_shareholders_de.html).

Es bestehen keine Aktionärsbindungsverträge per 31. Dezember 2014. Kreuzbeteiligungen mit anderen Unternehmen bestehen per Jahresende 2014 keine.

2. Kapitalstruktur

2.1 Ordentliches Kapital

Das ordentliche Aktienkapital der IVF HARTMANN Holding AG beträgt zum 31. Dezember 2014 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 Genehmigtes und bedingtes Kapital

Die Generalversammlung hat weder genehmigtes noch bedingtes Kapital geschaffen.

2.3 Kapitalveränderung

Die ordentliche Generalversammlung der Aktionäre der IVF HARTMANN Holding AG vom 24. April 2012 beschloss, anstelle einer Dividende eine Nennwertrückzahlung in der Höhe von CHF 17.50 je Namenaktie von zuvor CHF 35.00 nominal auf neu CHF 17.50 nominal sowie einen Aktiensplit im Verhältnis von 1:10 durchzuführen. An den Generalversammlungen der Jahre 2014 und 2013 wurden keine Aktienkapitalveränderungen beschlossen. Es wird auf die Konzerneigenkapitalnachweise auf Seite 44 des vorliegenden Berichts sowie auf Seite 44 des Geschäftsberichts 2013 verwiesen.

2.4 Aktien und Partizipationsscheine

Nach der Nennwertrückzahlung in der Höhe von CHF 17.50 sowie dem Aktiensplit von 1:10 am 19. Juli 2012 hat die IVF HARTMANN Holding AG per 31.12.2014 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 31.12.2014 über keine Partizipationsscheine.

2.5 Genussscheine

Die IVF HARTMANN Holding AG verfügt per 31. Dezember 2014 über keine Genussscheine.

2.6 Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Gemäss Art. 6 der revidierten Statuten bedarf die Übertragung von Namenaktien der Genehmigung durch den Verwaltungsrat. Die Genehmigung kann verweigert werden, falls eine natürliche oder eine juristische Person, Vereinigungen oder Syndikate 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 und juristischen Personen, die 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 revidierten 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 2014 standen weder Wandelanleihen aus noch waren Optionen der IVF HARTMANN Holding AG ausgegeben.

3. Verwaltungsrat

3.1/3.2 Mitglieder des Verwaltungsrates/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. Ein zum 31. Dezember 2014 nicht exekutives Mitglied gehörte in den drei dem Berichtsjahr vorangegangenen Geschäftsjahren der Geschäftsleitung des Mehrheitsaktionärs an. Die übrigen nicht exekutiven Mitglieder gehörten in den drei dem Berichtsjahr vorangegangenen Geschäftsjahren nicht der Geschäftsleitung an.

Der Verwaltungsrat besteht in seiner derzeitigen Konstellation hälftig aus unabhängigen, hälftig aus gem. Ziff. 14 des «Swiss Code of Best Practice Corporate Governance» abhängigen, das heisst 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.

3.3 Anzahl zulässige Mandate für Verwaltungsratsmitglieder

Gemäss Art. 27 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden, überarbeiteten 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.

3.4 Wahl und Amtszeit

Die Mitglieder des Verwaltungsrates, der Verwaltungsratspräsident sowie die Mitglieder des Vergütungsausschusses werden seit der Generalversammlung 2014 jährlich von der Generalversammlung gewählt. Eine Wiederwahl ist möglich.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer der Mitglieder des Verwaltungsrates:

Name	Datum der ersten Wahl	Ende der Amtsdauer
Dr. Rinaldo Riguzzi	23. April 1991	2015
PD Dr. med. Walter Schweizer	29. April 1997	2015
Andreas Joehle	23. April 2013	2015
Fritz Hirsbrunner	19. April 2005	2015
Michel Kuehn	25. April 2006	2015
Rita Ziegler	25. April 2006	2015

**Dr. Rinaldo Riguzzi**

Präsident

- Verwaltungsrat seit 1991
- VR-Präsident seit 2006
- nicht exekutives Mitglied
- ohne wesentliche geschäftliche Beziehungen mit der Unternehmensgruppe

**PD Dr.med. Walter Schweizer**

Vizepräsident

- Verwaltungsrat seit 1997
- VR-Vizepräsident 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

**Andreas Joehle**

Delegierter des Verwaltungsrates

- Verwaltungsrat seit 2013

- exekutives Mitglied

Name
Funktion
Dauer der Zugehörigkeit zum Verwaltungsrat
Exekutives/nicht exekutives Mitglied

Mitglied im Vergütungsausschuss
Nationalität
Ausbildung

Beruflicher Hintergrund

Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen

ja

CH, I

- Lic. oec. HSG Volkswirtschaft/
Dr. oec. HSG Betriebswirtschaft

- 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, Heidenheim (D), und CEO der HARTMANN GRUPPE
- seit 1.7.2013 Mitglied des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim (D)

seit 2001 Präsident des Bankrates der Schaffhauser Kantonalbank

ja

CH

- Privatdozent und Dr. med., Facharzt Chirurgie FMH, spez. Viszeralchirurgie, spez. Allg. Chirurgie und Unfallchirurgie, FRCS (England), FACS (USA)

- 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 selbständiger spezialisierter Chirurg mit operativer Tätigkeit in den Hirslanden Kliniken Belair/SH, Hirslanden/ ZH und der Klinik Lindberg, Winterthur

2000–2010 Vorstandsmitglied als «Governor» des Swiss Chapter des American College of Surgeons; seit 2011 als «President»; seit 1997 Vorstandsmitglied bei der Krebsliga Schaffhausen; seit 2006 Vizepräsident der Schweizerischen Arbeitsgruppe für Hernienchirurgie; seit 2009 Ehrenmitglied der ISDS (International Society for Digestive Diseases); seit 2010 freies korrespondierendes Mitglied der Österreichischen Gesellschaft für Chirurgie; seit 2010 Swiss Delegate der International Surgical Society; seit 2011 Ehrenpräsident des Stiftungsrates der Vorsorgestiftung der Leitenden Spitalärzte der Schweiz VLSS; seit 2012 Co-Präsident des Gönnervereins der Cinevox Junior Ballett-Company, Neuhausen

ja

D

- Fachausbildung für Anästhesie und Intensivpflege in Düsseldorf und Duisburg
- berufsbegleitende Weiterbildungen an der INSEAD Business School in Fontainebleau/Frankreich und Schanghai, China, sowie an der Duke-Universität in Durham, USA, in den Bereichen Emerging Markets und Global Mergers & Acquisitions

- 1985–1997 Verantwortung in unterschiedlichen Medical-Sparten bei 3M Europe, zuletzt als General Sales und Marketing Manager für das Krankenhausgeschäft
- 1998–2004 Managing Director Deutschland, Österreich und Schweiz bei Coloplast A/S, zusätzlich Leitung HSC-Unternehmensgruppe 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

–

**Fritz Hirsbrunner**

Mitglied

- Verwaltungsrat seit 2005
- Mitglied des VR-Ausschusses 2006–2013
- 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

- Lic. oec. HEC Universität Lausanne, Senior Executive Program, IMD, Lausanne

**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

- Dipl. Ingenieur Handelshochschule Strasbourg

**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

- Lic. oec. HSG

- 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
- 1992–31.12.2011 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 Verwaltungsrates von VenCap 6 Ltd, Jersey; seit 1999 Verwaltungsrat bei Berlac AG, Sissach; seit 2006 Mitglied des Stiftungsrates der IST Investmentstiftung für Personalvorsorge, Zürich

- 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 Verwaltungsrates des französischen Hygieneprodukte-Herstellerverbandes; seit 2006 Aufsichtsratsvorsitzender bei diversen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE; seit 2006 Mitglied des Verwaltungsrates des Arbeitgeberverbandes der elsässischen Unternehmen

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

bis 30. März 2014 Mitglied des Verwaltungsrates der Solothurner Spitäler AG

3.5 Interne Organisation

3.5.1 Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Die Aufgaben des Verwaltungsrates sind im OR, in Art.18 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten Statuten sowie im Organisationsreglement der IVF HARTMANN Holding AG festgelegt.

Der Verwaltungsratspräsident beruft die Sitzungen des Verwaltungsrates ein, bestimmt die Traktandenliste, bereitet die Sitzungen vor und leitet sie. Er entscheidet fallweise über den Beizug weiterer Personen zu den Beratungen des Verwaltungsrates. Der Verwaltungsratspräsident ist sodann verantwortlich für die Führungsgespräche mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung.

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

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

3.5.2 Ausschüsse des Verwaltungsrates/Vergütungsausschuss

Der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG hat einen Vergütungsausschuss gebildet, der die nach Gesetz, Statuten und «Swiss Code of Best Practice 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 des Follow-up bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung in Kenntnis gesetzt.

Der Vergütungsausschuss besteht 2014 aus den Herren Dr. Rinaldo Riguzzi, PD Dr. med. Walter Schweizer und Andreas Joehle. Um die Zusammensetzung dieses Ausschusses auf die neuen Empfehlungen der Best Practice der Unabhängigkeit gem. Art.14 des «Swiss Code of Best Practice Corporate Governance» abzustimmen, schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung 2015 die Wahl von Herrn Fritz Hirsbrunner als unabhängiges Mitglied anstelle von Herrn Andreas Joehle zur Wahl in den Vergütungsausschuss vor.

3.5.3 Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Ausschüsse

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selber an seiner ersten Sitzung nach der Generalversammlung eines Berichtsjahres und wählt aus seiner Mitte einen Vizepräsidenten. Der Verwaltungsrat tagt in der Regel drei- bis viermal jährlich bzw. so oft es die Geschäfte erfordern. Im Geschäftsjahr 2014 konnten die anfallenden Geschäfte in drei konzentrierten Sitzungen behandelt werden. Die Sitzungsdauer betrug im Durchschnitt vier Stunden.

An den Sitzungen des Verwaltungsrates nimmt in der Regel auch die Geschäftsleitung ohne Stimmrecht teil; externe Berater wurden 2014 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 Stimmgleichheit entscheidet die Stimme des Verwaltungsratspräsidenten.

Der Vergütungsausschuss tagt mindestens einmal im Berichtsjahr. Im Jahr 2014 trat er einmal im Februar zusammen. Seine Aufgabe ist gemäss Art.19 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten Statuten und gemäss Organisationsreglement die Unterstützung des Verwaltungsrates bei der mittel- und langfristigen Nachfolgeplanung für Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung. Des Weiteren unterstützt er den Verwaltungsrat bei der Festsetzung und Überprüfung der Vergütungspolitik und -richtlinien sowie der Leistungsziele für die Geschäftsleitung. Er bereitet dem Verwaltungsrat die Anträge zuhanden der Generalversammlung betreffend der Vergütung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung vor. Zur Durchführung seiner Arbeit hat der 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
- Vorbereitung des Jahresabschlusses und der unterjährigen Monatsabschlüsse 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 Verwaltungsrates und des Vergütungsausschusses
- Entwicklung von Personalreglementen
- Gestaltung und Implementierung des Internen Kontrollsystems (IKS), des Compliance-Systems sowie des Risikomanagement-Systems nach Vorgaben des Verwaltungsrates und 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
Monatsabschluss	– Finanzielle Entwicklung der Unternehmensgruppe (Erfolgsrechnung und Bilanz)	monatlich
Strategieumsetzung	– Präsentation zum Fortschrittsstand der Strategieimplementierung durch die Geschäftsleitung	1–2 × jährlich
Risikomanagement	– In den Dokumentationen zum Jahresabschluss wie auch zu den Forecasts werden die Top 5 finanziellen und operativen Risiken berichtet.	4 × jährlich

Internes Kontrollsystem/Risikomanagement

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung messen dem sorgfältigen Umgang mit strategischen, finanziellen und operativen Risiken einen hohen Stellenwert bei. Neben dem gesetzlich vorgeschriebenen Internen Kontrollsystem, das seit 2008 auf Basis des COSO¹ Enterprise Risk Management (ERM) Model (COSO II) eingeführt ist und jährlich evaluiert und seitens der Revisionsgesellschaft geprüft wird, wurde Ende 2014 in der gesamten Organisation ein erweiterter, effizienterer Prozess zum Risikomanagement inklusive eines neuen professionellen Tools eingeführt. 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 des Follow-up bezüglich vereinbarter Massnahmen werden der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung 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 usw.). 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 wird ab dem Geschäftsjahr 2015 laufend evaluieren, ob die Compliance-Grundsätze im Unternehmen hinreichend bekannt sind und gelebt werden.

Selbstevaluation

Der Verwaltungsrat nimmt jeweils an einer Sitzung pro Jahr eine Selbstevaluation (inkl. 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 den Seiten 30 und 31 verwiesen.

4.3 Anzahl zulässige Mandate für Geschäftsleitungsmitglieder

Gemäss Art. 27 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten 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 Mandate in Tochtergesellschaften der IVF HARTMANN Holding AG.

¹ Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission



Name	Andreas Gisler
Funktion	CEO/CFO IVF HARTMANN Holding AG CEO/CFO IVF HARTMANN AG
Mitglied der Geschäftsleitung seit	2003
Nationalität	CH
Ausbildung	Lic. oec. HSG
Beruflicher Hintergrund	– 1990–1991 Abteilungsleiter des internationalen Controllings der Metro AG – 1991–2002 Vizedirektor im Team Group Controlling der Grapha Holding AG – 2002–2003 CEO/CFO der Swisray Medical AG – seit 2003 CFO und HR Director der IVF HARTMANN Holding AG und der IVF HARTMANN AG – seit 2006 CEO der IVF HARTMANN Holding AG und der IVF HARTMANN AG
Weitere Tätigkeiten und eventuelle Interessenbindungen	– 2004–2008 Mitglied des Verwaltungsrates der ERNI Enterprise Services AG – seit 2006 im Vorstand der IVS Industrie- und Wirtschafts-Vereinigung Region Schaffhausen – seit 2008 Mitglied des Verwaltungsrates der ERNI Group Holding AG und der ERNI Consulting AG – seit 2008 im Präsidium der IVS und Vorsitzender der Bildungs- und Personalkommission der IVS – seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrates der EKS Elektrizitätswerk des Kantons Schaffhausen AG – seit 2013 Mitglied des Verwaltungsrates der BBC GROUP

**Dr. Suk-Woo Ha**

Director Sales & Marketing IVF HARTMANN AG

2002

CH

Dr. sc. techn. ETH, dipl. Werkstoff-Ingenieur ETH Zürich, Exec. MBA HSG

- 1997–1998 Projektleiter bei Schneider (Europa) GmbH
- 1998–1999 Abteilungsleiter der Forschung und Entwicklung im Schneider Technology Center
- 1999–2002 Leiter der Forschung und Entwicklung bei Jomed AG
- seit 2002 Geschäftsleitungsmitglied der IVF HARTMANN AG

- seit 2008 Mitglied des Vorstandes der FASMED in der Sektion Medizinische Verbrauchsgüter, seit 2014 Präsident der Sektion Medizinische Verbrauchsgüter und Mitglied des Vorstandes des FASMED Dachverbandes
- seit 2011 Mitglied des Verwaltungsrates der Qvantec AG

**Roger E. Corpataux**

Director Operations and R&D IVF HARTMANN AG

2014

CH

Dipl. Techniker Maschinenbau TS/HF, Exec. MBA

- bis 2001 in verschiedenen Firmen in den Bereichen Entwicklung, Projektleitung, Engineering sowie Unternehmens- und Organisationsentwicklung tätig
- 2001–2005 Quality Manager der QIAGEN Instruments AG
- 2005–2014 Leiter Business Excellence der IVF HARTMANN AG

–

4.4 Managementverträge

Es bestehen per 31. Dezember 2014 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 34–38 verwiesen. Seit 2013 besteht ein Anstellungsvertrag mit dem exekutiven Mitglied des Verwaltungsrates (Delegierter des Verwaltungsrates) mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist jeweils auf Monatsende.

5.2 Grundsätze der erfolgsabhängigen Vergütungen

5.2.1 Statutarische Regeln zu den Grundsätzen der erfolgsabhängigen Vergütungen

Gemäss Art. 25 der revidierten 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 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 langfristige Ziele, indem diese in Teilziele pro Jahr hinuntergebrochen und in die Leistungsziele 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.

Es wird auch auf Art. 25 der Statuten (ab dem 22. April 2015 einsehbar unter www.ivf.hartmann.info unter «Investor Relations») verwiesen.

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 Gesamtbetrages der Vergütung der Geschäftsleitung auf ein Mitglied der Geschäftsleitung entfallende höchste Vergütung maximal um 25 % übersteigen.

5.2.2 Darlehen, Kredite und Vorsorgeleistungen

Die Unternehmensgruppe kann den Mitgliedern der Geschäftsleitung gemäss Art. 28 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten Statuten arbeitsverhältnisbezogene Darlehen oder Kredite gewähren. Diese sind auf 100 % des Grundgehaltes limitiert und müssen Drittbedingungen entsprechen.

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

5.2.3 Abstimmung der Generalversammlung über Vergütungen

Gem. Art. 23 der durch die Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden Statuten genehmigt die Generalversammlung jährlich, gesondert und bindend die Anträge des Verwaltungsrates in Bezug auf die Gesamtbeträge a) für die maximale Vergütung des Verwaltungsrates 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 OR. 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 neuen, von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten 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 Verwaltungsrates oder der Revisionsstelle.

6.3 Einberufung der Generalversammlung

Die Einberufung der Generalversammlung erfolgt entsprechend den Regelungen des OR.

6.4 Traktandierung

Gemäss Art. 11 der von der Generalversammlung 2015 zu verabschiedenden überarbeiteten Statuten sind in der Einberufung die Verhandlungsgegenstände sowie die Anträge des Verwaltungsrates 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- bzw. Opting-up-Regelungen.

7.2 Kontrollwechselklausel

Es bestehen weder zugunsten des Verwaltungsrates 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 bisher für drei Jahre gewählt; mit Genehmigung der neuen Statuten durch die Generalversammlung 2015 wird die Revisionsstelle jährlich gewählt. Leitender Revisor ist seit 2012 Christian Kessler, diplomierter Wirtschaftsprüfer und zugelassener Revisionsexperte. Der leitende Revisor wechselt spätestens alle sieben Jahre. Im Jahr 2014 fanden zwei Treffen zwischen Vertretern der Revisionsstelle und dem Verwaltungsrat statt. Am ersten Treffen im Rahmen der Verwaltungsratssitzung vom 21. Februar 2014 orientierte die Revisionsstelle mündlich und schriftlich über ihre Prüfungstätigkeit. Ebenso informierte sie an jener Sitzung mündlich und schriftlich über die Prüfungsergebnisse des Berichtsjahres 2013. An der Verwaltungsratssitzung vom 22. August 2014 orientierten Vertreter der Revisionsstelle den Verwaltungsrat über ihren Prüfungsplan 2014.

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 Verwaltungsrates 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 2014 wurden der IVF HARTMANN GRUPPE für

Prüfungsdienstleistungen TCHF 130 und für prüfungsnahe Dienstleistungen 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 Medienmitteilungen über aktuelle Veränderungen und Entwicklungen informiert. Als an der SIX Swiss Exchange AG kotiertes Unternehmen untersteht die Unternehmensgruppe 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. Folgende Daten für die Geschäftsjahre 2014/15 sind bereits eingeplant:

Veröffentlichung Halbjahresabschluss 2015	3.9.2015
Medienmitteilung Jahresabschluss 2015	23.2.2016
Bilanzmedienkonferenz 2016	11.3.2016
Generalversammlung 2016	19.4.2016

10. Wesentliche Änderungen nach dem Bilanzstichtag bis und mit 20. Februar 2015

Am 6. Januar 2015 wurde publiziert, dass Dr. Suk-Woo Ha, heutiger Director Sales & Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung der IVF HARTMANN AG, die IVF HARTMANN GRUPPE auf eigenen Wunsch per 30. Juni 2015 verlässt.

Die Schweizerische Nationalbank hat am 15. Januar 2015 beschlossen, die Euro-Untergrenze von CHF 1.20 per sofort aufzuheben, was in der Folge zu einer deutlichen Abwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken geführt hat. Von Seiten der Kunden nimmt der Druck auf die Preise zu. Andererseits profitiert die Unternehmensgruppe von günstigeren Einkaufspreisen. Allgemein führt die Entwicklung der Gesamtwirtschaft zu einer gewissen Unsicherheit.

VERGÜTUNGSBERICHT 2014

Einleitung

Der vorliegende Vergütungsbericht erläutert die grundlegende Vergütungspolitik der IVF HARTMANN GRUPPE und informiert über das Verfahren zur Festlegung der Vergütungen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie über derzeit eingesetzte Vergütungselemente. Schliesslich werden die Gesamtvergütungen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung für das Jahr 2014 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 Schweizer Obligationenrechts, Art. 663b^{bis}, 696, 985 c, 958 d Abs. 2–4, 958 e Abs. 1 und 958 f. Die entsprechenden revidierten Statutenbestimmungen wurden durch den Verwaltungsrat aufbereitet und werden der Generalversammlung 2015 zur Genehmigung vorgelegt. 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 Vergütungsausschuss (VGA) des Verwaltungsrates eingebunden. Die Aufgaben und Befugnisse dieses Ausschusses, der gemäss den neuen, vom Verwaltungsrat am 28.11.2014 verabschiedeten und von der Generalversammlung 2015 zu beschliessenden Statuten «Nominations- und Vergütungsausschuss» heisst, sind in Art. 19 der neuen Statuten sowie im Organisationsreglement geregelt.

Der Vergütungsausschuss besteht aus mindestens drei mehrheitlich unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrates, die je einzeln von der Generalversammlung jährlich gewählt werden. An der Generalversammlung 2014 gewählt wurden Dr. Rinaldo Riguzzi (Präsident), PD Dr.med. Walter Schweizer (Vizepräsident) und Andreas Joehle (Delegierter). 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 Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung. Der Vergütungsausschuss kann externe Berater ohne Stimmrecht hinzuziehen.

Im Geschäftsjahr 2014 trat der Vergütungsausschuss einmal im Februar in vollständiger Besetzung zusammen; externe Berater wurden keine beigezogen. Die Empfehlungen werden durch den gesamten Vergütungsausschuss an den Verwaltungsrat formuliert; die einzelnen Mitglieder treten in Ausstand bei der Beratung über ihre eigene Vergütung.

2.2. Kompetenzregelung

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

- für die maximale Vergütung des Verwaltungsrates 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 Nominations- und Vergütungsausschuss die Einzelvergütungen für die Verwaltungsratsmitglieder sowie die fixen und variablen Einzelvergütungen für jedes Mitglied der Geschäftsleitung als Empfehlung zu Händen des Gesamtverwaltungsrates. Letzterer entscheidet schliesslich über die Höhe der einzelnen Vergütungen unter Beachtung der durch die Generalversammlung genehmigten Beträge.

Gemäss Art. 24 der Statuten ist die Gesellschaft oder sind die 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 Gesamtbetrages der Vergütung der Geschäftsleitung auf ein Mitglied der Geschäftsleitung entfallende höchste Vergütung maximal um 25 Prozent übersteigen.

Gem. 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 Verwaltungsrates sowie die Mitglieder der Geschäftsleitung sind zudem berechtigt, sich in den Vorsorge- und Pensionsplänen zu versichern oder teilzunehmen. Die nicht exekutiven Mitglieder des Verwaltungsrates 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 Verwaltungsrates erhalten eine Vergütung bestehend aus einem fixen Honorar. Des Weiteren erhalten sie, sofern sie keine Pauschalspesen im Rahmen des durch die kantonale Steuerbehörde genehmigten Spesenreglements erhalten, pauschale Sitzungsgelder. Nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates, welche die Muttergesellschaft im Verwaltungsrat «vertreten», erhalten keine Vergütungen. Exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten zusätzlich zum Honorar eine fixe Vergütung (Basissalär), aber keine pauschalen Sitzungsgelder.

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

Der Arbeitsvertrag mit dem exekutiven Mitglied des Verwaltungsrates sieht eine Kündigungsfrist von drei Monaten vor und enthält keine Abgangsentschädigung. Die Arbeitsverträge mit den Mitgliedern der Geschäftsleitung sehen eine Kündigungsfrist von sechs Monaten 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. Den nicht exekutiven, unabhängigen Mitgliedern des Verwaltungsrates steht zudem für die Teilnahme an den Sitzungen ein pauschales Sitzungsgeld pro Tag in Höhe von CHF 500 zu, sofern sie keine pauschale Spesenentschädigung gemäss dem durch die kantonale Steuerbehörde genehmigten Spesenreglement erhalten.

Fixe Vergütung (Basissalär) für exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates

Exekutive Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten eine fixe Vergütung (Basissalär), welche bar gezahlt wird. Es besteht kein Anspruch auf eine variable Vergütung (Ergebnisprämie).

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 Nominations- und Vergütungsausschuss 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.

Art der Vergütung je VR-Funktion

Amt	Vergütung	CHF
Verwaltungsratspräsident	Honorar	CHF 75'000
	Pauschale Sitzungsgelder	–
Vizepräsident des VR	Honorar	CHF 52'000
	Pauschale Sitzungsgelder	CHF 500 pro Tag
Delegierter des VR	Honorar	CHF 75'000
	Basissalär	CHF 207'211
	Pauschale Sitzungsgelder	–
Nicht exekutives Mitglied des VR¹⁾	Honorar	CHF 41'000
	Pauschale Sitzungsgelder	CHF 500 pro Tag

1) Ausser «Vertretern» des Vorstands der Muttergesellschaft: Diese erhalten keine Vergütungen.

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 (Ergebnisprämie)

Die Zielvorgaben für das Geschäftsjahr 2014 wurden vom Verwaltungsrat wie folgt festgelegt:

Zielvorgabe		Ziel
Erfolgsorientiert	Umsatzerlöse	20 %
	Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	15 %
	Konzerngewinn	50 %
Leistungsorientiert	Umsetzung individuelle Ziele	15 %
TOTAL Ergebnisprämie		100 %

Die variable Vergütung kann max. 200 % des Basissalärs betragen. Die Zielerreichung wird zwischen 50 und 150 % in 25 %-Schritten festgehalten. Je nach Zielerreichung kann die variable Vergütung zwischen 50 und 150 % liegen.

Im Weiteren besteht ein Ermessensspielraum seitens des Verwaltungsrates, welcher 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, welche 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 Nominations- und Vergütungsausschuss 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 2014

a. Vergütungen an den Verwaltungsrat

Für das Geschäftsjahr 2014 erhielten der Verwaltungsratspräsident, der Delegierte des Verwaltungsrates sowie die nicht exekutiven Verwaltungsratsmitglieder folgende Vergütungen:

	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Ergebnis- prämie	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
in CHF					
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrates	75'000	–	–	20'897	95'897
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrates	75'000	207'211	–	64'991	347'202
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrates	54'000	–	–	5'933	59'933
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	43'000	–	–	3'149	46'149
Rita Ziegler, Mitglied	43'000	–	–	4'724	47'724
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	290'000	207'211	–	99'694	596'905

2013 beliefen sich die Vergütungen des Verwaltungsratspräsidenten (exekutiv bis 30.6.2013), des Delegierten des Verwaltungsrates (ab Generalversammlung 2013) sowie der nicht exekutiven Verwaltungsratsmitglieder auf folgende Beträge:

	Verwaltungsrats- entschädigungen	Basissalär	Ergebnis- prämie	Sozial-, Vorsorge- und Sach- leistungen	Total Vergütungen
in CHF					
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrates	75'000	132'932	244'228	77'038	529'198
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrates	75'000	193'633	–	64'490	333'123
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrates	54'000	–	–	5'933	59'933
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	43'000	–	–	4'724	47'724
Rita Ziegler, Mitglied	42'500	–	–	4'669	47'169
Michel Kuehn, Mitglied	–	–	–	–	–
Total Vergütungen Verwaltungsrat	289'500	326'565	244'228	156'854	1'017'147

Durch die Steuerbehörden akzeptierte Pauschalspesen stellen keine Vergütungen, sondern Spesenersatz dar und sind in den Aufstellungen nicht enthalten. Die Beiträge an die Personalvorsorge umfassen die Arbeitgeberbeiträge.

Der Verwaltungsrat hat auf Empfehlung des Vergütungsausschusses im Jahr 2014 keine Anpassungen am bestehenden Vergütungsgerüst des Verwaltungsrates vorgenommen.

b. Gesamtvergütungen an die Geschäftsleitung

Für die Geschäftsjahre 2014 und 2013 erhielt die Geschäftsleitung folgende Vergütungen:

	Geschäftsleitung gesamt		– davon Andreas Gisler, CEO/CFO	
	2014	2013	2014	2013
in CHF				
Basissaläre (brutto)	578'734	567'465	214'670	214'674
Sozial-, Vorsorge- und Sachleistungen	145'016	143'155	56'342	57'313
Subtotal Basissaläre	723'750	710'620	271'012	271'987
Ergebnisprämien (brutto)	777'543	726'726	398'524	357'406
Sozialleistungen	40'044	37'426	20'524	18'406
Subtotal Ergebnisprämien	817'587	764'152	419'048	375'812
Total Vergütungen Geschäftsleitung	1'541'337	1'474'772	690'060	647'799

Die für die Ergebnisprämie relevante Zielerreichung lag im Jahr 2014 gemittelt bei 120%. Dabei entsprach die Höhe der Ergebnisprämie zwischen 86 und 185% des Basissalärs.

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

Zum 31.12.2014 bzw. zum 31.12.2013 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung sowie diesen nahestehende Personen die folgende Anzahl Aktien:

	2014	2013
Anzahl Aktien		
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrates	5'260	5'950
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrates	400	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrates	100	100
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	10	10
Rita Ziegler, Mitglied	10	10
Michel Kuehn, Mitglied	10	10
Beteiligungen des Verwaltungsrates	5'800	6'480
Andreas Gisler, CEO/CFO	2'692	2'572
Dr. Suk-Woo Ha, Director Sales & Marketing	710	710
Udo Knüppel, Director Operations and R&D (bis 30.9.2014)	–	400
Roger E. Corpataux, Director Operations and R&D (ab 2.9.2014)	150	–
Beteiligungen der Geschäftsleitung	3'552	3'682

5. Zusätzliche Leistungen

Weder die Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung noch diesen nahestehende Personen haben in den Geschäftsjahren 2013 und 2014 Honorare oder andere Vergütungen für zusätzliche Leistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE bezogen.

6. Darlehen und Kredite

a. An Organmitglieder

Es sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE an gegenwärtige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung gewährt worden oder per 31. Dezember 2014 ausstehend.

b. An nahestehende Personen

Es sind keine Darlehen und Kredite der IVF HARTMANN GRUPPE an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder früheren Mitgliedern des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung per 31. Dezember 2014 ausstehend.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUM VERGÜTUNGSBERICHT

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

Wir haben den Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 bis 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.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der IVF HARTMANN Holding AG für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Christian Kessler



Revisionsexperte
Leitender Revisor

Winterthur, 20. Februar 2015

Diego J. Alvarez



Revisionsexperte

KOMMENTIERUNG DER WESENTLICHEN FINANZPOSITIONEN

Ergebnisrechnung

Umsatzerlöse: Die Erhöhung der Umsatzerlöse um 6.0% im Vergleich zum Vorjahr basiert auf rein organischem Wachstum über sämtliche wesentlichen Kundengruppen hinweg. Die eingeschlagene Strategie der Leistungsführerschaft erweist sich einmal mehr als zielführend in einem turbulenten Marktumfeld.

Materialaufwand: Die grösste Aufwandsposition in der Erfolgsrechnung steigt im Verhältnis zur Gesamtleistung im Berichtsjahr leicht an, was vor allem auf eine Änderung des verkauften Produktmix zurückzuführen ist.

Personalaufwand: Die Erhöhung ist im Wesentlichen durch die 2014 erfolgte Lohnanpassung zu erklären.

Sonstige betriebliche Aufwendungen: Aufgrund der Abrechnungsumstellung des externen Aussendienstes im Kundensegment Apotheken und Drogerien erhöhten sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Berichtsjahr; im Vorjahr waren die entsprechenden Kosten noch als Abzug beim Umsatz angefallen. Weiter belasten einmalige Rechtsberatungskosten für die Umsetzung der «Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften» (VegüV) das Ergebnis.

Vermögens- und Kapitalstrukturentwicklung

Investitionen: Die Investitionssumme in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ist im Berichtsjahr um 32.1% auf CHF 5.0 Mio. gestiegen. Um der erhöhten Nachfrage nach HydroClean® gerecht zu werden, wurde wie schon 2013 massgeblich in den Kompetenzaufbau im Produktionsbereich Medical Products investiert. Weitere Mittel flossen in die Modernisierung und Umgestaltung des Areals Neuhausen, wo Produktionsbereiche baulich optimiert, neue, zentrale Verwaltungsbereiche geschaffen und die teilweise veraltete Gebäudeinfrastruktur erneuert wurden. Schliesslich investierte die IVF HARTMANN GRUPPE in die weitere Optimierung der Arbeitssicherheit und der Qualität.

Vorräte: Die Vorräte und angefangenen Arbeiten zum 31. Dezember 2014 liegen knapp CHF 1.8 Mio. unter dem vergleichbaren Vorjahreswert. Ende 2013 wurden die Vorräte bewusst erhöht, um während einer Produktionsumstellung im ersten Quartal 2014 die Lieferbereitschaft an die Kunden zu gewährleisten. Zudem wurde 2014 die Berechnung der Sicherheitsbestände in vielen Produktbereichen automatisiert, was ebenfalls zu einem positiven Effekt auf die Höhe der Vorräte führte.

Flüssige Mittel, kurzfristige Darlehen und langfristige Finanzverbindlichkeiten: Wie schon in den Vorjahren blieb die IVF HARTMANN GRUPPE 2014 frei von langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Die abermals erfreuliche Geschäftsentwicklung und die damit verbundene positive Entwicklung der Flüssigen Mittel ermöglichten es der Unternehmensgruppe, das kurzfristige Darlehen an die Mehrheitsaktionärin, die HARTMANN GRUPPE mit Hauptsitz in Heidenheim, Deutschland, um CHF 5.2 Mio. auf gesamthaft CHF 21.9 Mio. aufzustocken. Die Flüssigen Mittel liegen zum Ende des Berichtsjahres bei CHF 27.7 Mio. und damit um 8.9% höher als noch Ende 2013.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen: Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag liegen deutlich unter dem Wert per 31. Dezember 2013. Dies steht in direktem Zusammenhang mit der Entwicklung bei den Vorräten, wie sie oben skizziert wurde.

Rückstellungen: Die lang- und kurzfristigen Rückstellungen sinken per 31. Dezember 2014 gesamthaft gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Die Abnahme der kurzfristigen Rückstellungen ist auf die Erfüllung einer vertraglichen Verpflichtung in Zusammenhang mit einem Infrastrukturprojekt zurückzuführen. Die langfristige Rückstellung für ein Leerstandsrisiko wurde im Rahmen einer Mietvertragsverlängerung erhöht.

Entwicklung Bilanzsumme: Die Bilanzsumme der Unternehmensgruppe steigt gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum von CHF 97.9 Mio. auf CHF 106.5 Mio. an. Das Eigenkapital beläuft sich per 31.12.2014 auf 76.2% der Bilanzsumme (Vorjahr 71.8%). Im Berichtsjahr 2014 wurde gemäss Beschluss der Generalversammlung eine Dividende je Namenaktie von CHF 2.05 (Gesamtsumme CHF 4.92 Mio.) ausgeschüttet.

Personal

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte die IVF HARTMANN GRUPPE 372 Mitarbeitende. Per Ende 2013 waren es 374 Personen. Die Anzahl Lernende blieb mit 25 Stellen gleich.

KONZERNERFOLGSRECHNUNGEN

	Ziffer im Anhang	2014	%	2013	%
in TCHF					
Umsatzerlöse	3	132'939	100.0	125'434	100.0
Bestandesänderung Halb- und Fertigfabrikate		–459	–0.3	614	0.5
Andere betriebliche Erträge		2'394	1.8	2'979	2.4
Gesamtleistung		134'874	101.5	129'027	102.9
Materialaufwand	4	–56'267	–42.3	–52'812	–42.1
Personalaufwand	5	–34'412	–25.9	–34'239	–27.3
Andere betriebliche Aufwendungen		–22'593	–17.0	–20'916	–16.7
Abschreibungen auf Sachanlagen	11	–2'619	–2.0	–2'605	–2.1
Abschreibungen auf immateriellen Anlagen	12	–261	–0.2	–199	–0.2
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		18'722	14.1	18'256	14.5
Finanzergebnis	6	130		120	
Konzerngewinn vor Ertragssteuern		18'852	14.2	18'376	14.6
Ertragssteuern	7	–3'075		–3'030	
Konzerngewinn		15'777	11.9	15'346	12.2

KONZERNBILANZEN

		Ziffer im Anhang	31.12.2014	%	31.12.2013	%
in TCHF						
Aktiven						
Flüssige Mittel			27'745	26.1	25'466	26.0
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	18		21'850	20.5	16'700	17.1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen						
gegenüber Dritten	8		13'104	12.3	11'744	12.0
gegenüber nahestehenden Personen	18		727	0.7	906	0.9
Sonstige Forderungen						
gegenüber Dritten	9		833	0.8	1'057	1.1
gegenüber nahestehenden Personen	18		–	–	37	0.0
Vorräte und angefangene Arbeiten	10		13'961	13.1	15'717	16.0
Rechnungsabgrenzungen			35	0.0	130	0.1
Total Umlaufvermögen			78'255	73.5	71'757	73.2
Sachanlagen	11		27'329	25.7	25'162	25.7
Immaterielle Anlagen	12		308	0.3	457	0.5
Finanzanlagen	13		445	0.4	445	0.5
Latente Ertragssteuern	7		118	0.1	112	0.1
Total Anlagevermögen			28'200	26.5	26'176	26.8
Total Aktiven			106'455	100.0	97'933	100.0
Passiven						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen						
gegenüber Dritten			4'925	4.6	6'536	6.7
gegenüber nahestehenden Personen	18		4'685	4.4	4'604	4.7
Sonstige Verbindlichkeiten						
gegenüber Dritten			1'347	1.3	1'663	1.6
gegenüber nahestehenden Personen	18		40	0.0	48	0.0
Rückstellungen	15		1'262	1.2	2'335	2.4
Rechnungsabgrenzungen	14		9'689	9.1	9'260	9.5
Total kurzfristiges Fremdkapital			21'948	20.6	24'446	24.9
Rückstellungen	15		1'126	1.1	960	1.0
Latente Ertragssteuern	7		2'234	2.1	2'237	2.3
Total langfristiges Fremdkapital			3'360	3.2	3'197	3.3
Total Fremdkapital			25'308	23.8	27'643	28.2
Aktienkapital			4'200	3.9	4'200	4.3
Kapitalreserven			7'840	7.4	7'840	8.0
Gewinnreserven			69'107	64.9	58'250	59.5
Total Eigenkapital	16		81'147	76.2	70'290	71.8
Total Passiven			106'455	100.0	97'933	100.0

KONZERNGELDFLUSSRECHNUNGEN

	Ziffer im Anhang	31.12.2014	31.12.2013
in TCHF			
Konzerngewinn		15'777	15'346
Berichtigungen			
Abschreibungen Sachanlagen	11	2'619	2'596
Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte	12	261	199
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen/(Wegfall) von Wertbeeinträchtigungen	11	–	9
(Gewinne) und Verluste aus Abgang Anlagevermögen	11	100	52
Zunahme (Abnahme) fondsunwirksame Rückstellungen	15	–907	192
Zunahme (Abnahme) latente Ertragssteuern	7	–9	211
Andere nicht liquiditätswirksame Positionen		23	4
Veränderung des betrieblichen Umlaufvermögens			
(Zunahme) Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8	–1'181	664
(Zunahme) Abnahme übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	9	356	394
(Zunahme) Abnahme Warenvorräte	10	1'756	–1'751
Zunahme (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		–2'129	–197
Zunahme (Abnahme) übrige Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	14	105	56
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit		16'771	17'775
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	11	–4'287	–2'517
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	12	–112	–235
Kurzfristige Darlehen gegenüber nahestehenden Personen	18	–5'150	–2'000
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit		–9'549	–4'752
Dividendenausschüttung		–4'920	–4'560
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit		–4'920	–4'560
Umrechnungsdifferenz auf Flüssige Mittel		–23	–4
Netto-Cashflow		2'279	8'459
Flüssige Mittel per 1. Januar		25'466	17'007
Flüssige Mittel per 31. Dezember		27'745	25'466

KONZERNEIGENKAPITALNACHWEISE

	Aktienkapital	Kapital- reserven	Gewinn- reserven	Total Eigenkapital
in TCHF				
Eigenkapital 1. Januar 2013	4'200	7'840	47'464	59'504
Konzerngewinn			15'346	15'346
Dividende			–4'560	–4'560
Eigenkapital 31. Dezember 2013	4'200	7'840	58'250	70'290
Eigenkapital 1. Januar 2014	4'200	7'840	58'250	70'290
Konzerngewinn			15'777	15'777
Dividende			–4'920	–4'920
Eigenkapital 31. Dezember 2014	4'200	7'840	69'107	81'147

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). Sie basiert auf einheitlichen, für alle Gruppengesellschaften geltenden Konsolidierungs- und Bewertungsgrundsätzen. Die Konzernrechnung der IVF HARTMANN GRUPPE entspricht dem Schweizer Gesetz.

1.2 Konsolidierungskreis

Die Konzernrechnung umfasst alle Gesellschaften, welche die IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen am Rheinfall, direkt oder indirekt kontrolliert. Per 31. Dezember 2014 bzw. 2013 gehörten die folgenden vollkonsolidierten Beteiligungen zur IVF HARTMANN GRUPPE:

Gesellschaft

	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote	
in CHF		2014	2013
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, Neuhausen SH	100'000	100%	100%

1.3 Konsolidierungsmethode

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

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt für alle Gesellschaften nach der angelsächsischen «Purchase 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 direkt den Konzernreserven belastet. Die Auswirkung einer theoretischen Abschreibung des Goodwills (Nutzungsdauer 5 Jahre) auf das Konzernergebnis wird unter Ziffer 16 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. Als Meldewährung der Konzerngesellschaften wird die jeweilige lokale Währung verwendet.

Sämtliche Fremdwährungspositionen 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.

Die Jahresrechnungen der zu konsolidierenden Gesellschaften werden in Schweizer Franken («CHF») geführt.

1.6 Geldflussrechnung

Der Fonds Flüssige Mittel bildet die Grundlage für den Ausweis der Geldflussrechnung. Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit wird mithilfe 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 abzüglich gewährter Erlösschmälerungen. Umsätze gelten zum Zeitpunkt des Übergangs von Nutzen und Gefahr als realisiert. Sämtliche in Zusammenhang mit dem Verkauf anfallenden Kosten werden angemessen abgegrenzt.

2.3 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.

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 inklusive Produktionsgemeinkosten oder aber, falls dieser tiefer ist, zum Netto-Marktwert (Niederstwertprinzip) bewertet. Die Skonti werden als Anschaffungspreisminderung betrachtet. Noch nicht durch Verkäufe an Dritte realisierte Zwischengewinne auf Vorräten aus Konzerntransaktionen werden erfolgs- und bestandeswirksam eliminiert.

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

Diese Vermögenswerte werden, wie unter 2.8 beschrieben, jährlich auf Wertminderung geprüft. Zusätzliche Wertbeeinträchtigungen werden dem Periodenergebnis belastet.

2.7 Immaterielle Vermögenswerte

Diese Position beinhaltet im Wesentlichen erworbene Software. Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden aktiviert, sofern sie klar identifizierbar sind und sie 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 3 Jahren.

Die Vermögenswerte werden, wie unter 2.8 beschrieben, an jedem Bilanzstichtag auf ihre Werthaltigkeit geprüft. Zusätzliche Wertbeeinträchtigungen werden dem Periodenergebnis belastet.

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. Falls solche Anzeichen vorliegen, wird im Konzern der Wert ermittelt, welcher aufgrund der erwarteten zukünftigen Einnahmen wieder einbringbar erscheint (Impairment-Test). Dabei gilt als erzielbarer Wert der höhere von Netto-Marktwert (Nettoverkaufspreis) und Nutzwert. Ist der Buchwert der Anlage höher als ihr erzielbarer Wert, wird die Wertminderung in der Höhe des Überschusses des Buchwertes über dem Nutzwert oder dem Nettoverkaufspreis als Wertbeeinträchtigung erfolgswirksam erfasst.

Wenn sich die bei der Ermittlung des erzielbaren Wertes 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.

Die Ermittlung des erzielbaren Wertes basiert auf Einschätzungen und Annahmen des Managements. Die effektiv erzielten Werte können demnach von diesen Schätzungen abweichen.

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 17 % (im Vorjahr: 17 %) berechnet.

2.13 Personalvorsorge

Die Mitarbeitenden der IVF HARTMANN Holding AG, 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 Vorsorge-

verpflichtungen auf den Arbeitgeber dargestellt. Die Darstellung dieser Auswirkungen bedingt die Klärung, ob im Zeitpunkt des Bilanzstichtages zusätzlich zu den in Ziffer 5 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, die bestehende Über- bzw. Unterdeckung für die Vorsorgestiftung, entsprechend den tatsächlichen Verhältnissen darstellen. Die Aktivierung eines wirtschaftlichen Nutzens aus einer Überdeckung ist weder beabsichtigt, noch sind die Voraussetzungen dafür gegeben. 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 bzw. 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 Bilanzwertes des Aktivums zum entsprechenden Vorjahreswert wird in der Ergebnisrechnung 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. Umsatzerlöse

	2014	2013
in TCHF		
Umsatz Dritte	133'983	126'600
Umsatz nahestehende Personen	5'567	6'066
Erlösminderung	-6'611	-7'232
Total Umsatzerlöse	132'939	125'434
Total Umsatzerlöse Inland	123'198	115'413
Total Umsatzerlöse Ausland	9'741	10'021
Total Umsatzerlöse	132'939	125'434

4. Materialaufwand

	2014	2013
in TCHF		
Materialaufwand Dritte	-28'259	-27'345
Materialaufwand nahestehende Personen	-28'008	-25'467
Total Materialaufwand	-56'267	-52'812

5. Vorsorgeaufwand

Wirtschaftlicher Nutzen/Wirtschaftliche Verpflichtung und Vorsorgeaufwand:

	Über-/Unter- deckung gemäss	Wirtschaftlicher Anteil der Organisation	31.12.2013	Veränderung zum Vorjahr bzw. erfolgswirksam im Geschäftsjahr	Auf die Periode abgegrenzte Beiträge	Vorsorgeaufwand im Personalaufwand	2013
	31.12.2014	31.12.2014				2014	
in TCHF							
Personalvorsorgeplan ohne Über-/ Unterdeckung ¹⁾	–	–	–	–	–	2'152	2'304
Wohlfahrtsstiftung ¹⁾ IVF HARTMANN AG (patronaler Fonds)	2'722	–	–	–	–	–	–

1) Gemäss provisorischem ungeprüften Abschluss

Im Vorjahr belief sich die Überdeckung der Wohlfahrtsstiftung auf TCHF 2'839.

Arbeitgeberbeitragsreserve (AGBR)/Personalvorsorgeplan:

	2014	2013
in TCHF		
Nominalwert 31.12.	90	90
Bedingter Verwendungsverzicht 31.12.	–	–
Bilanz 31.12.	90	90
Ergebnis aus AGBR im Personalaufwand	–	–

Im Jahr 2014 gab es keine Änderung bei der Arbeitgeberbeitragsreserve. Damit betrug/beträgt der Nominalwert der Arbeitgeberbeitragsreserve per 31.12.2013 und per 31.12.2014 TCHF 90.

6. Finanzergebnis

	2014	2013
in TCHF		
Zinsertrag Dritte	22	24
Zinsertrag nahestehende Personen	78	59
Wertschriftenertrag	31	39
Finanzertrag	131	122
Zinsaufwand Dritte	–	–2
Zinsaufwand nahestehende Personen	–1	–
Finanzaufwand	–1	–2
Finanzergebnis	130	120

7. Ertragssteuern

	2014	2013
in TCHF		
Laufende Ertragssteuern	-3'084	-2'819
Latente Ertragssteuern	9	-211
Total Ertragssteuern	-3'075	-3'030

Latente Ertragssteuern

	Aktive		Passive	
	2014	2013	2014	2013
in TCHF				
Stand 1. Januar	112	81	2'237	1'995
Bildung	6	31	–	242
Auflösung	–	–	–3	–
Stand 31. Dezember	118	112	2'234	2'237

8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	2014	2013
in TCHF		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'345	11'954
Wertberichtigungen	-241	-210
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	13'104	11'744

9. Sonstige Forderungen

	2014	2013
in TCHF		
Forderungen gegenüber Personalvorsorgestiftung IVF HARTMANN AG	222	483
Sonstige Forderungen	611	574
Total sonstige Forderungen gegenüber Dritten	833	1'057

10. Vorräte und angefangene Arbeiten

	2014	2013
in TCHF		
Rohstoffe	1'482	1'527
Hilfs- und Betriebsstoffe	1'095	1'300
Handelswaren	4'355	5'210
Halb- und Fertigfabrikate	7'029	7'680
Total Vorräte und angefangene Arbeiten	13'961	15'717

Die Wertberichtigung beläuft sich im Berichtsjahr auf insgesamt TCHF 997 (im Vorjahr: TCHF 884).

11. Sachanlagen

	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen Anlagen im Bau	Anlagen und Einrichtungen	Übrige Sachanlagen	Total
in TCHF					
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2014	46'713	1'604	26'115	17'205	91'637
Zugänge	595	2'050	370	1'871	4'886
Abgänge	-1'227	-31	-555	-1'670	-3'483
Reklassifikationen	-	-770	668	102	-
Stand 31. Dezember 2014	46'081	2'853	26'598	17'508	93'040
Kumulierte Wertberichtigungen					
Stand 1. Januar 2014	30'165	-	23'338	12'972	66'475
Planmässige Abschreibungen	1'063	-	684	872	2'619
Abgänge	-1'227	-	-555	-1'601	-3'383
Stand 31. Dezember 2014	30'001	-	23'467	12'243	65'711
Nettobuchwerte 31. Dezember 2014	16'080	2'853	3'131	5'265	27'329

	Grundstücke und Bauten	Anzahlungen Anlagen im Bau	Anlagen und Einrichtungen	Übrige Sachanlagen	Total
in TCHF					
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2013	46'363	-	26'152	16'622	89'137
Zugänge	350	1'604	245	1'352	3'551
Abgänge	-	-	-282	-769	-1'051
Stand 31. Dezember 2013	46'713	1'604	26'115	17'205	91'637
Kumulierte Wertberichtigungen					
Stand 1. Januar 2013	29'108	-	22'960	12'801	64'869
Planmässige Abschreibungen	1'057	-	651	888	2'596
Wertbeeinträchtigungen	-	-	9	-	9
Abgänge	-	-	-282	-717	-999
Stand 31. Dezember 2013	30'165	-	23'338	12'972	66'475
Nettobuchwerte 31. Dezember 2013	16'548	1'604	2'777	4'233	25'162

Im Rahmen der Veräusserung von Sachanlagen wurde im Berichtsjahr ein Buchverlust in Höhe von TCHF 100 realisiert. Im Vorjahr wurde im Rahmen der Veräusserung von Sachanlagen ein Buchverlust von TCHF 52 erfasst.

12. Immaterielle Vermögenswerte

	2014	2013
in TCHF		
Anschaffungskosten		
Stand 1. Januar	730	495
Zugänge	112	235
Stand 31. Dezember	842	730
Kumulierte Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	273	74
Planmässige Abschreibungen	261	199
Stand 31. Dezember	534	273
Nettobuchwerte 31. Dezember	308	457

Bei den immateriellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um Softwareprogramme.

13. Finanzanlagen

	2014	2013
in TCHF		
Nominalwert Arbeitgeberbeitragsreserve	90	90
Wertberichtigung (bedingter Verwendungsverzicht)	–	–
Aktiven aus Arbeitgeberbeitragsreserven	90	90
Wertschriften des Anlagevermögens	355	355
Total Finanzanlagen	445	445

Die Erläuterung zu den Arbeitgeberbeitragsreserven findet sich unter Ziffer 5.

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 %).

14. Passive Rechnungsabgrenzung

	2014	2013
in TCHF		
Laufende Ertragssteuern	2'603	2'262
Umsatzrückvergütungen	1'985	1'643
Abgrenzungen im Personalbereich	3'796	4'208
Übrige Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1'305	1'147
Total Passive Rechnungsabgrenzung	9'689	9'260

15. Rückstellungen

	Restrukturierungs- rückstellungen	Sonstige Rückstellungen	Total
in TCHF			
Stand 1. Januar 2014	1'009	2'286	3'295
Bildung	–	247	247
Verwendung	–12	–597	–609
Auflösung	–101	–444	–545
Stand 31. Dezember 2014	896	1'492	2'388
davon kurzfristige Rückstellungen	896	366	1'262
Stand 1. Januar 2013	1'013	2'090	3'103
Bildung	5	378	383
Verwendung	–9	–45	–54
Auflösung	–	–137	–137
Stand 31. Dezember 2013	1'009	2'286	3'295
davon kurzfristige Rückstellungen	1'009	1'326	2'335

Die Rückstellung für latente Ertragssteuern wird im Berichts- und Vorjahr in der Bilanz separat ausgewiesen und ist unter Ziffer 7 erläutert.

Im Geschäftsjahr 2010 gab der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG bekannt, die Produktion des Wattegeschäftes zukünftig auf den Standort Neuhausen zu konzentrieren und somit die Produktion der Kistler AG sukzessive zu schliessen. Hieraus ergaben sich Restrukturierungsrückstellungen im Rahmen eines Sozialplans für die Angestellten der betroffenen Tochtergesellschaft sowie für weitere Schliessungskosten.

Die Bildung von sonstigen Rückstellungen bezieht sich zum einen auf die Erhöhung von Verpflichtungen für Dienstaltersprämien sowie auf die Erhöhung eines Leerstandsrisikos im Rahmen einer Mietvertragsverlängerung. Die Verwendung von sonstigen Rückstellungen bezieht sich auf die Auszahlung von Dienstaltersprämien 2014. Zudem wurden 2014 die vertraglichen Verpflichtungen in Zusammenhang mit einem Infrastrukturprojekt erfüllt; jedoch wurde nicht die gesamte dafür ursprünglich gebildete Rückstellung benötigt. Hieraus erklärt sich neben der Verwendung von sonstigen Rückstellungen auch die Auflösung von sonstigen Rückstellungen.

16. 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 19'226 Namenaktien der IVF HARTMANN Holding AG (im Vorjahr: 19'086 Namenaktien).

Aktienkapital

Am 31. Dezember 2014 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 zwei Prozent aller im Handelsregister eingetragenen Namenaktien überschreiten würde. Per 31. Dezember 2014 entsprachen zwei Prozent des Aktienkapitals 48'000 Namenaktien (Vorjahr: 48'000).

Bedeutende stimmberechtigte Aktionäre

	Anzahl Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2014	2013	2014	2013
Anzahl Aktien				
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	201'002	206'318	2.0	2.0

Statutarische und gesetzliche Reserven

Die nicht ausschüttbaren statutarischen oder 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 zu marktkonformen Bedingungen abgewickelt wurden und unter Ziffer 18 hiernach erläutert werden.

Mit dem Eigenkapital verrechneter Goodwill («theoretische Aktivierung»)

	2014	2013
in Mio. CHF		
Anschaffungswerte		
Stand 1. Januar	27.69	27.69
Zugänge	–	–
Stand 31. Dezember	27.69	27.69
Kumulierte theoretische Wertberichtigungen		
Stand 1. Januar	15.38	9.84
Planmässige Abschreibungen	5.06	5.54
Stand 31. Dezember	20.44	15.38
Theoretische Restwerte 31. Dezember	7.25	12.31

Der Anschaffungswert des Goodwills auf einer zum 1.10.2009 erworbenen konsolidierten Beteiligung beträgt CHF 9.57 Mio. und wurde im Zeitpunkt des Erwerbs direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Die theoretische Abschreibungsdauer beträgt fünf Jahre; die Abschreibung erfolgt linear. Nach Abzug dieser Abschreibung in Höhe von CHF 1.44 Mio. für das Jahr 2014 beträgt der theoretische Restwert per 31. Dezember 2014 CHF 0 (Vorjahr: CHF 1.44 Mio.).

Der Anschaffungswert des Goodwills auf einer zum 1.1.2012 erworbenen konsolidierten Beteiligung beträgt CHF 18.12 Mio. und wurde im Zeitpunkt des Erwerbs direkt mit dem Eigenkapital verrechnet. Die theoretische Abschreibungsdauer beträgt fünf Jahre; die Abschreibung erfolgt linear. Nach Abzug dieser Abschreibung in Höhe von CHF 3.62 Mio. für das Jahr 2014 beträgt der theoretische Restwert per 31. Dezember 2014 noch CHF 7.25 Mio. (Vorjahr: CHF 10.87 Mio.).

17. Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung

Die detaillierten Ausführungen zu Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, wie sie vom Schweizer Gesetz verlangt werden, sind im separaten Vergütungsbericht auf den Seiten 34 bis 38 zu finden.

18. Transaktionen mit nahestehenden Personen (Konzerngesellschaften)

Ziffer im Anhang

2014

2013

in TCHF

Bilanz**Aktiven**

Kurzfristige Darlehen	21'850	16'700
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	727	906
Sonstige Forderungen	–	37

Passiven

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4'685	4'604
Sonstige Verbindlichkeiten	40	48

Erfolgsrechnung

Umsatzerlöse	3	5'567	6'066
Materialaufwand	4	–28'008	–25'467
Zinsertrag	6	78	59
Zinsaufwand	6	–1	–
Andere betriebliche Erträge		348	260
Andere betriebliche Aufwendungen		–1'635	–1'355

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 Käufe und Verkäufe von Materialien sowie die Dienstleistungen mit diesen nahestehenden Personen werden zu markt-konformen Transferpreisen abgewickelt.

Die Informatikumgebung, welche die IVF HARTMANN GRUPPE im Einsatz hat, wird zum Teil durch die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, betrieben und unterhalten. Für diese und weitere Dienstleistungen zugunsten der IVF HARTMANN GRUPPE wird im Rahmen eines Service-Agreements ein jährlicher Pauschalbetrag vergütet.

Des Weiteren erfolgen wesentliche Teile der Entwicklung und des Marketings neuer Produkte und Dienstleistungen bei der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland. Hierfür wird der IVF HARTMANN GRUPPE im Rahmen eines Service-Agreements ein jährlicher Pauschalbetrag in Rechnung gestellt.

Schliesslich wurde der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim, Deutschland, ein kurzfristiges Darlehen seitens der IVF HARTMANN GRUPPE gewährt.

19. Angaben über die Durchführung einer Risikobeurteilung

Die Ausführungen zur Durchführung einer Risikobeurteilung des Verwaltungsrates sind in der Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG auf der Seite 60 zu finden.

20. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (31. Dezember 2014)

Der Verwaltungsrat der IVF HARTMANN Holding AG hat die vorliegende Konzernrechnung am 20. Februar 2015 verabschiedet. Am 6. Januar 2015 wurde publiziert, dass Dr. Suk-Woo Ha, heutiger Director Sales & Marketing und Mitglied der Geschäftsleitung der IVF HARTMANN AG, die IVF HARTMANN GRUPPE auf eigenen Wunsch per 30. Juni 2015 verlässt.

Die Schweizerische Nationalbank hat am 15. Januar 2015 beschlossen, die Euro-Untergrenze von CHF 1.20 per sofort aufzuheben, was in der Folge zu einer deutlichen Abwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken geführt hat. Von Seiten der Kunden nimmt der Druck auf die Preise zu. Andererseits profitiert die Unternehmensgruppe von günstigeren Einkaufspreisen. Allgemein führt die Entwicklung der Gesamtwirtschaft zu einer gewissen Unsicherheit.

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERNRECHNUNG 2014

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

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der IVF HARTMANN Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang (Seiten 41 bis 55), für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines Internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das Interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie

eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den Swiss GAAP FER und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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, 20. Februar 2015

ERFOLGSRECHNUNGEN DER IVF HARTMANN HOLDING AG

	2014	%	2013	%
in CHF				
Ertrag aus finanziellen Anlagen	5'200'000	71.3	4'850'000	65.2
Ertrag aus Dienstleistungen und sonstiger Ertrag	2'049'607	28.1	2'540'800	34.2
Finanzertrag	40'888	0.6	44'119	0.6
Total Ertrag	7'290'495	100.0	7'434'919	100.0
Verwaltungsaufwand	-1'957'702	-26.9	-2'421'072	-32.6
Steuern	-30'779	-0.4	-31'834	-0.4
Total Aufwand	-1'988'481	-27.3	-2'452'906	-33.0
Jahresgewinn	5'302'014	72.7	4'982'013	67.0

BILANZEN DER IVF HARTMANN HOLDING AG

	Ziffer im Anhang	2014	%	2013	%
in CHF					
Aktiven					
Flüssige Mittel		6'019'710	17.8	5'493'941	16.5
Kurzfristige Darlehen					
gegenüber nahestehenden Personen		4'000'000	11.8	4'000'000	12.0
Übrige kurzfristige Forderungen		18'060	0.1	9'030	0.0
Aktive Rechnungsabgrenzungen		–	–	–	–
Total Umlaufvermögen		10'037'770	29.7	9'502'971	28.5
Finanzanlagen	2	23'809'500	70.3	23'809'500	71.5
Total Anlagevermögen		23'809'500	70.3	23'809'500	71.5
Total Aktiven		33'847'270	100.0	33'312'471	100.0
Passiven					
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
gegenüber Dritten		18'513	0.1	9'977	0.0
gegenüber nahestehenden Personen		11'880	0.0	–	–
Passive Rechnungsabgrenzungen		417'692	1.2	285'323	0.9
Total Fremdkapital		448'085	1.3	295'300	0.9
Aktienkapital	3/4	4'200'000	12.4	4'200'000	12.6
Gesetzliche Reserven		7'600'000	22.5	7'600'000	22.8
Spezialreserven		16'090'000	47.5	16'090'000	48.3
Gewinnvortrag		207'171	0.6	145'158	0.4
Jahresgewinn		5'302'014	15.7	4'982'013	15.0
Bilanzgewinn		5'509'185	16.3	5'127'171	15.4
Total Eigenkapital		33'399'185	98.7	33'017'171	99.1
Total Passiven		33'847'270	100.0	33'312'471	100.0

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG 2014 DER IVF HARTMANN HOLDING AG

1. Allgemeines

Die Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG wurde in Anwendung der Übergangsbestimmungen zum neuen Rechnungslegungsrecht nach den bis zum 31. Dezember 2012 gültigen Bestimmungen des Obligationenrechts über die Buchführung und Rechnungslegung erstellt.

2. Finanzanlagen

Die Finanzanlagen umfassen unter anderem folgende Beteiligung:

	Gesellschaftskapital	Beteiligungsquote in %	
		2014	2013
in CHF			
IVF HARTMANN AG, Neuhausen SH	8'400'000	100	100

3. 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 2014 entsprachen zwei Prozent 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 Namenaktien		in % der eingetragenen Stimmrechte	
	2014	2013	2014	2013
Anzahl Aktien				
PAUL HARTMANN Finance BV, Niederlande	1'592'010	1'592'010	66.3	66.3
LB (Swiss) Investment AG, Zürich	201'002	206'318	2.0	2.0

4. Aktienkapital

Am 31. Dezember 2014 und 2013 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.

5. Beteiligungen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Per 31. Dezember 2013 und 2014 hielten die folgenden Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen die folgenden Beteiligungen:

	2014	2013
Anzahl Aktien		
Dr. Rinaldo Riguzzi, Präsident des Verwaltungsrates	5'260	5'950
PD Dr. med. Walter Schweizer, Vizepräsident des Verwaltungsrates	400	400
Andreas Joehle, Delegierter des Verwaltungsrates	110	100
Fritz Hirsbrunner, Mitglied	10	10
Rita Ziegler, Mitglied	10	10
Michel Kuehn, Mitglied	10	10
Beteiligungen des Verwaltungsrates	5'800	6'480
Andreas Gisler, CEO/CFO	2'692	2'572
Dr. Suk-Woo Ha, Director Sales & Marketing	710	710
Udo Knüppel, Director Operations and R & D (bis 30.9.2014)	–	400
Roger E. Corpataux, Director Operations and R & D (ab 2.9.2014)	150	–
Beteiligungen der Geschäftsleitung	3'552	3'682

6. Angaben über die Durchführung einer Risikobeurteilung

Die IVF HARTMANN Holding AG sowie die durch sie kontrollierten Gesellschaften sind dem Risikomanagement des Mutterkonzerns, der HARTMANN GRUPPE, angeschlossen. Die für die Gesellschaften wesentlichen Risiken werden periodisch eruiert sowie auf ihre Eintrittswahrscheinlichkeit und ihre finanziellen Auswirkungen («value-at-risk») bewertet. Dem Verwaltungsrat werden die monetär bedeutendsten Risiken periodisch im Rahmen der Orientierung über den Geschäftsverlauf durch die Geschäftsleitung deskriptiv, mit Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzieller monetärer Auswirkung berichtet. Auf Basis der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie der finanziellen Materialität eines einzelnen Risikos prüft der Verwaltungsrat die getroffene Massnahme der Geschäftsleitung, dieses Risiko zu vermeiden, zu vermindern oder zu überwälzen. Die selbst zu tragenden Risiken werden monatlich durch die Geschäftsleitung überwacht. Die letzte Risikobeurteilung durch den Verwaltungsrat für das Jahr 2014 erfolgte am 28. November 2014. Aufgrund dieser Risikobeurteilung sind keine besonderen Rückstellungen und Wertberichtigungen in der vorliegenden Jahresrechnung erforderlich.

ANTRAG DES VERWALTUNGSRATES ÜBER DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES DER IVF HARTMANN HOLDING AG

	Antrag des Verwaltungsrates	Beschluss der General- versammlung
	2014	2013
in CHF		
Gewinnvortrag	207'171	145'158
Jahresgewinn	5'302'014	4'982'013
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	5'509'185	5'127'171
Ausschüttung einer Dividende	–5'280'000	–4'920'000
Vortrag auf neue Rechnung	229'185	207'171

Bei Gutheissung des Antrags für das Geschäftsjahr 2014 beträgt die entsprechende Dividende:

	2014	2013
in CHF		
Brutto pro Namenaktie	2.20	2.05
–35% Verrechnungssteuer	–0.77	–0.72
Nettoauszahlung pro Namenaktie	1.43	1.33

Im Falle der Annahme dieses Gewinnverwendungsantrags erfolgt die Auszahlung der Dividende am Montag, 27. April 2015.

Neuhausen, den 20. Februar 2015



Für den Verwaltungsrat
Der Präsident Dr. Rinaldo Riguzzi

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG 2014

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

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der IVF HARTMANN Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 57 bis 61), für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines Internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das Interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des Internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie

eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

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.

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

Christian Kessler



Revisionsexperte
Leitender Revisor

Diego J. Alvarez



Revisionsexperte

Winterthur, 20. Februar 2015

Herausgeber

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtverantwortung

Andreas Gisler

IVF HARTMANN GRUPPE

Gesamtkonzept/Design/Realisation

Linkgroup, Zürich

www.linkgroup.ch

Inhaltskonzept/Redaktion

Walter Steiner

Steiner Kommunikationsberatung

Uitikon/Zürich

www.steinercom.ch

Illustrationen

Christoph Fischer

www.christophfischer.ch

Fotografie

Umschlagbild: Plainpicture, Carrie Marie Burr



Tochtergesellschaften

IVF HARTMANN AG

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

Kistler AG

Verbandwattfabrik
CH-8737 Gommiswald
T +41 55 285 30 30
F +41 55 285 30 39

AIR Health Solution AG

Victor-von-Bruns-Strasse 33
Postfach 634
CH-8212 Neuhausen
T +41 52 674 31 11
F +41 52 672 74 41

FUNNY Hygiene AG

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

IVF HARTMANN Holding AG

Victor-von-Bruns-Strasse 28

Postfach 634

CH-8212 Neuhausen

T +41 52 674 31 11

F +41 52 672 74 41

www.ivf.hartmann.info

A company of the HARTMANN GROUP

