



HARTMANN



Jahresabschluss 2025 der IVF HARTMANN GRUPPE

Bilanzmedienkonferenz

Cornelia Ritz Bossicard, Martin Walther, Dr. Hannes Leu

Neuhausen am Rheinfall, 03. März 2026

Agenda

- Begrüssung
- **Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick**
- Geschäftsverlauf 2025
- Update zur Strategie
- Ausblick 2026

IVF HARTMANN - Ein verlässlicher Partner, der verbindet!



Von der
ersten
Internationalen
Verbandstoff-
fabrik der
Welt...

zu
über 150 Jahren
Erfahrung, die
weltweit
verbindet,...

als
Partner für digitale
Lösungen,
bis hin...

zum
**innovativen Partner der
Gesundheitsbranche** in
Kliniken, Pflegeheimen & Spitex,
Apotheken & Drogerien,
ambulant & online,
in der Schweiz & weltweit.



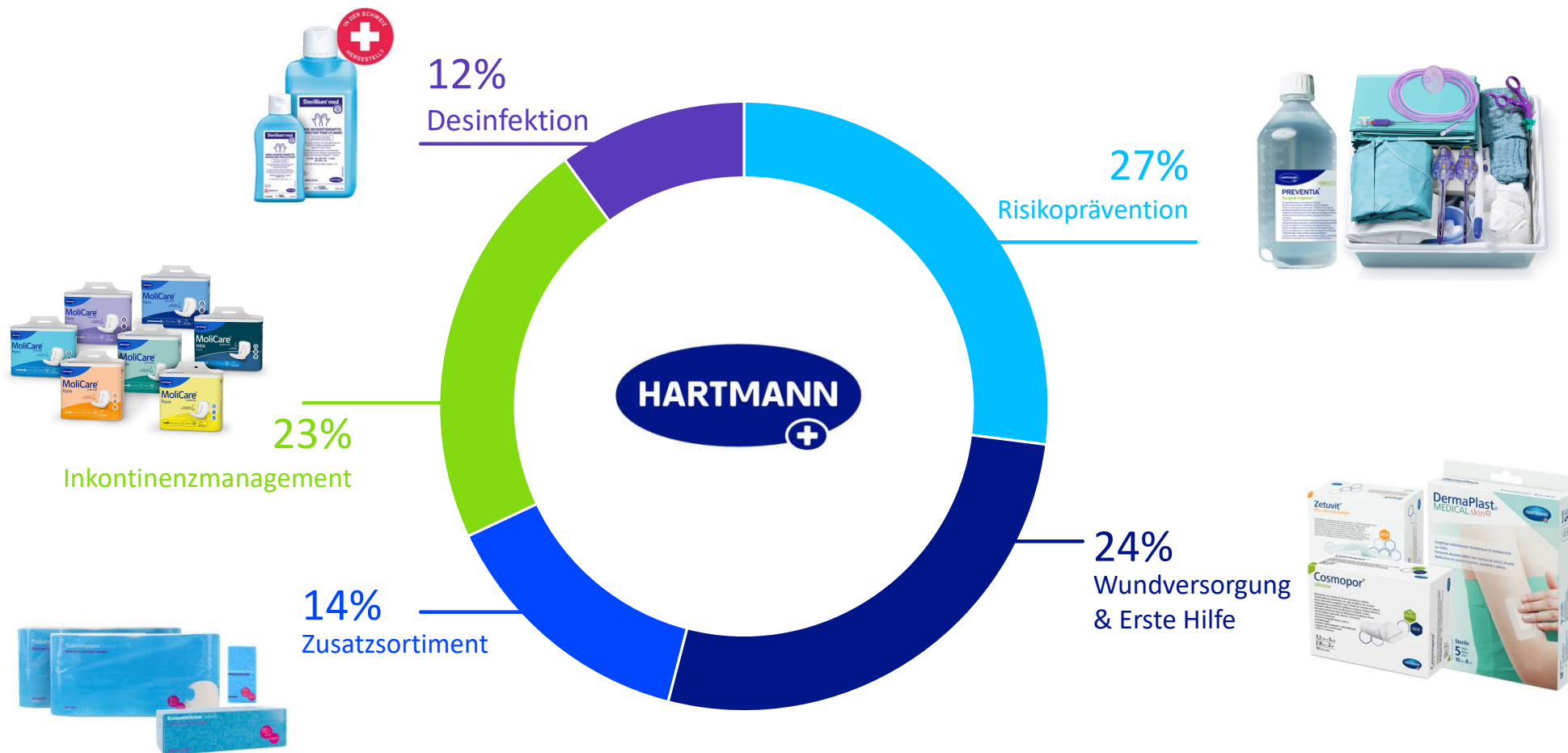
1871



#1



Breites Produktportfolio der IVF HARTMANN GRUPPE



Vertrieb mit einem breiten Kanal-Mix

Omnichannel, stationär bis online, B2B bis B2B2C



Spitäler



Pflegeheime
& Homecare



Ärzte



Apotheken
& Drogerien



Einzelhandel,
Online &
Industrie



Blaulicht &
Militär

IVF HARTMANN – Unsere Werte



Hilft. Pflegt. Schützt.

- **Kundenorientiert**
Wir stellen den Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns und sind ständig bestrebt, die Kundenerwartungen zu erfüllen und zu übertreffen, um der Partner erster Wahl zu werden.
- **High-Performance**
Wir streben danach, unsere Konkurrenz zu übertreffen und profitables Wachstum durch eine faktenbasierte und schlanke (LEAN) Denkweise zu beschleunigen.
- **Passioniertes Team**
Wir sind EIN starkes Team, das sich gegenseitig vertraut, unterstützt und ermutigt, indem es auf Augenhöhe leidenschaftlich auf das gemeinsame Ziel hinarbeitet.

Agenda

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- **Geschäftsverlauf 2025**
- Update zur Strategie
- Ausblick 2026

Erfolgreicher Geschäftsgang in strategischen Wachstumsfeldern

- Auch im Geschäftsjahr 2025 **Ausbau der marktführenden Stellung** der IVF HARTMANN GRUPPE.
- Trotz eines herausfordernden Umfelds (u. a. Preisdruck) in den meisten Absatzmärkten konnte der **Umsatz in nahezu allen Sortimenten** weiter **gesteigert** werden. Hervorzuheben ist das Segment **Inkontinenzmanagement**: Anstieg der Umsatzerlöse um 11.3 %.
- Im **institutionellen Bereich** (Spitäler und Pflegeheime) gelang es der IVF HARTMANN GRUPPE, mit ihrem kundenorientierten und nachhaltigen Angebot, die Verkäufe in den wichtigsten Sortimenten zu steigern, auch dank der digitalen Dienstleistungsplattform HARTMANN easy®.
- Ausgenommen vom überproportionalen Wachstum war die Produktgruppe der **Taktischen Einsatzmedizin**, bei welcher im Gegensatz zum Jahr 2024 weniger Grossaufträge eingingen.
- Im **Endkonsumentengeschäft** (u. a. Apotheken, Drogerien, Detailhandel, E-Commerce) konnten im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls deutliche Umsatzsteigerungen verzeichnet werden.



Erfolgreicher Geschäftsgang in strategischen Wachstumsfeldern

- Durch optimiertes Management der volatilen Lieferketten konnte eine weitgehend **sichere Versorgung** der jeweiligen Kundengruppen gewährleistet werden.
- Zusammen mit der HARTMANN GRUPPE wurde die bestehende ERP-Software planmässig und insgesamt reibungslos auf die neueste Generation SAP S/4HANA umgestellt.
- Gemeinsam mit dem HARTMANN-Konzern wurden auch im Jahr 2025 wieder **neue Produkte und Dienstleistungen** entwickelt, die den Kunden echte Vorteile bieten
 - Bessere oder schnellere Anwendbarkeit
 - Verbessertes medizinisches Ergebnis
 - Umweltfreundlicherer Fussabdruck
- **Mitarbeiterumfrage: hohe Zufriedenheit** und überdurchschnittliche Attraktivität als Arbeitgeber.
- Der moderate Umsatzanstieg, die Fortschritte in der **Verbesserung der Kostenstruktur** sowie die leicht positiven Wechselkurseinflüsse konnten die höheren Beschaffungskosten teilweise kompensieren.



Kennzahlen

<i>in TCHF</i>	2025	2024	Veränderung
Umsatzerlöse	161'668	158'792	1.8 %
Betriebsergebnis (EBIT)	21'223	23'074	-8.0 %
in % des Umsatzes	13.1 %	14.5 %	
Konzerngewinn	18'294	20'302	-9.9 %
in % des Umsatzes	11.3 %	12.8 %	
Bilanzsumme	196'064	189'014	3.7 %
Eigenkapital	155'412	151'998	2.2 %
in % der Bilanzsumme	79.3 %	80.4 %	
Investitionen	3'118	2'209	41.1 %
Anzahl Mitarbeitende	316	303	4.3 %
Dividende je Aktie in CHF	3.80 ¹⁾	6.20 ²⁾	-38.7 %

Umsatz 2025
+1.8 % ggü. Vorjahr

EBIT 2025
-8.0 % ggü. Vorjahr
+26.2% ggü. 2023

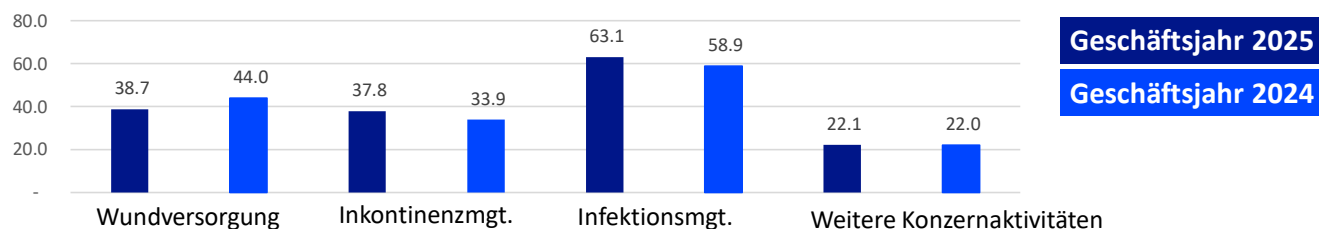
¹⁾ Unter Vorbehalt, sofern an der Generalversammlung vom 14.04.2026 der Dividende zugestimmt wird.

²⁾ Davon Sonderdividende von CHF 3.00 je Aktie

Segmente

- Im Segment **Wundversorgung** verzeichnete die IVF HARTMANN GRUPPE im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 eine Reduktion der Umsatzerlöse um 12.1 % bzw. CHF 5.3 Mio. auf CHF 38.7 Mio. Diese Reduktion resultiert grösstenteils aus der Produktgruppe der Taktischen Einsatzmedizin, bei welcher im Geschäftsjahr 2025 weniger Grossaufträge ausgeliefert wurden als im Vorjahr. Das EBIT reduzierte sich vor allem infolge der tieferen Umsatzerlöse sowie des Produktmix um CHF 4.1 Mio. auf CHF 6.2 Mio.
- Die Umsatzerlöse von CHF 37.8 Mio. im Segment **Inkontinenzmanagement** stiegen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 um sehr erfreuliche 11.3 % bzw. CHF 3.8 Mio. an. Es konnten Neukunden gewonnen werden, vor allem auch durch die einen Abrechnungsservice für MiGeL-Produkte umfassende Beschaffungsplattform HARTMANN easy®. Auch im Apothekenmarkt konnte ein erfreuliches Wachstum erzielt werden, wenngleich sich die Umsatzerlöse noch auf verhältnismässig tiefem Niveau bewegen. Das EBIT erhöhte sich entsprechend den höheren Umsatzerlösen und dem Produktmix um CHF 2.2 Mio. auf CHF 5.0 Mio.
- Die Umsatzerlöse im Segment **Infektionsmanagement** sind im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 um 7.1 % bzw. CHF 4.2 Mio. auf CHF 63.1 Mio. angestiegen. Dies infolge einer Umsatzsteigerung im Spitalkanal. Im Endkonsumentengeschäft konnten mit Desinfektionsprodukten erfreuliche Marktanteilsgewinne erzielt werden. Trotz den höheren Umsatzerlösen blieb das EBIT praktisch unverändert bei CHF 8.3 Mio., was auf höhere Beschaffungskosten und auf den Produktmix zurückzuführen ist.
- Die Umsatzerlöse von CHF 22.1 Mio. im Segment **Weitere Konzernaktivitäten** wuchsen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 nur leicht um CHF 0.2 Mio. bzw. 0.8 %. Das EBIT erhöhte sich leicht um CHF 0.1 Mio. auf CHF 1.7 Mio.

Umsatzerlöse in MCHF



EBIT in MCHF



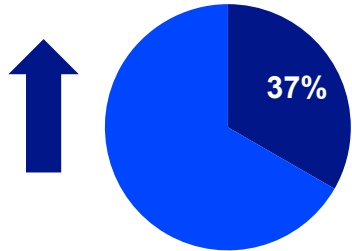
IVF HARTMANN GRUPPE | Bilanzmedienkonferenz 2026

6 PUBLIC



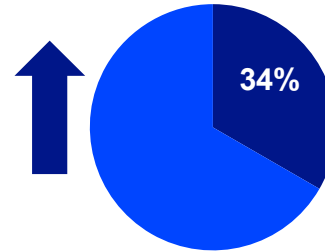
Marktanteilsgewinne dank Innovationen

Pflegeheime**



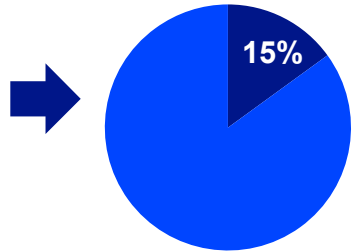
- Inkontinenz (↑)
- Wundversorgung (↑)
- Desinfektion (↑)
- Risikoprävention (→)

Spitäler**



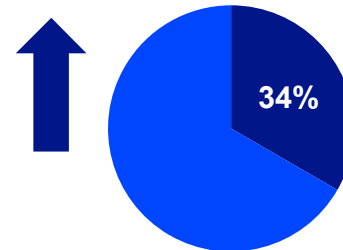
- Risikoprävention (↑)
- Desinfektion (↑)
- Wundversorgung (→)
- Inkontinenz (→)

Homecare**



- Wundversorgung (→)
- Inkontinenz (→)
- Desinfektion (→)
- Risikoprävention (→)

Apotheken & Retail*



- Wunde/ Erste Hilfe (↑)
- Desinfektion (↑)
- Inkontinenz (↑)

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

*Quelle: IQVIA, Nielsen (Marktzusammensetzung geändert)

**Quelle: eigene Schätzungen

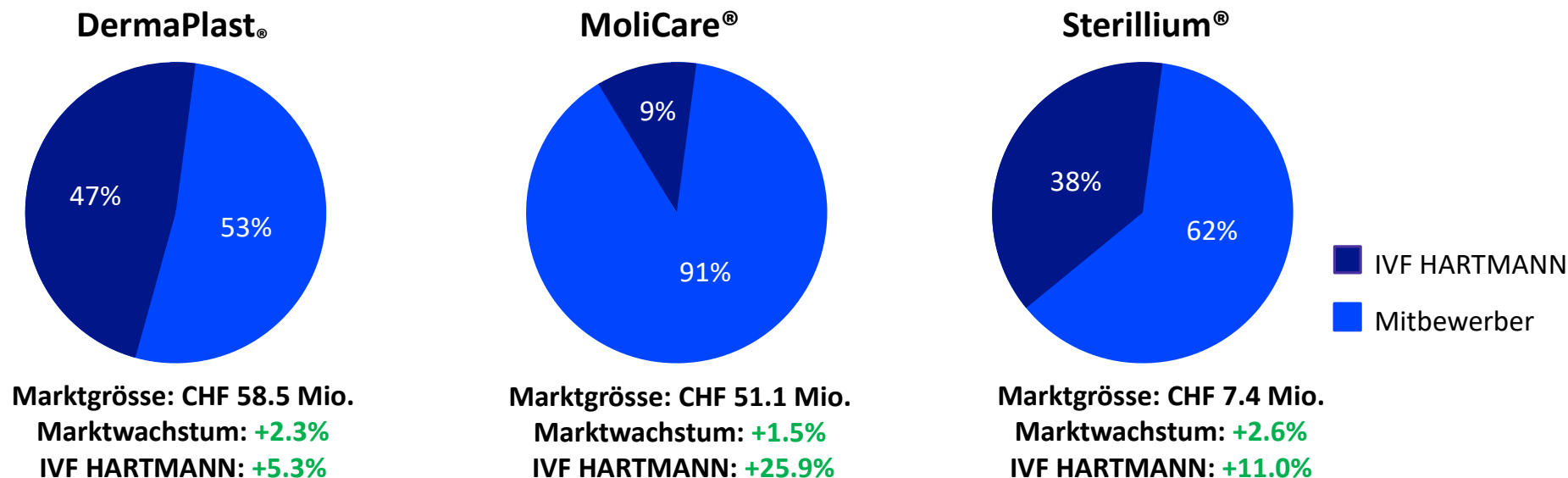
IVF HARTMANN GRUPPE | Bilanzmedienkonferenz 2026

6 PUBLIC

■ IVF HARTMANN
 ■ Mitbewerber



Marktanteilsgewinn in Apotheken und Drogerien



Weiterer Ausbau der Marktanteile:

- **Deutliches Wachstum über dem Markt** mit den Marken **DermaPlast®, MoliCare® und Sterillium®**
- Wesentliche Wachstumstreiber sind die **erweiterte Distribution** der Marken MoliCare® und DermaPlast® ACTIVE (insbesondere Stützbandagen) sowie mehrere Produktinnovationen, darunter das DermaPlast® Narbenreduktionspflaster, der Insektenstichheiler und die Special Edition DermaPlast® Kids «Peppa Pig»

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

Update zur Strategie

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- Geschäftsverlauf 2025
- **Update zur Strategie**
- Ausblick 2026

Markttrends als wesentliche Treiber der Strategie

Demografie

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

Pflegenotstand

- **Personalmangel** in Spitälern, Pflegeheimen, Arztpraxen sowie in der ambulanten Pflege.
- Bindung der **knappen Personalressourcen** für Aufgaben ausserhalb der medizinischen Dienst- und Pflegeleistungen (z. B. für Administration, Dokumentation, Korrespondenz, Logistik).

Kostendruck

- Die **Kosten** der medizinischen Leistungserbringung in Institutionen steigen (begrenzte Erstattung).
- **Zunehmende Ambulantisierung** von medizinischen Leistungserbringungsprozessen.

Verschmelzung Online / Offline

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

Strategie 2030: Beschleunigtes Wachstum

STRATEGIE 2030: BESCHLEUNIGTES WACHSTUM.

Pflege

Mit Produkten und Kundenlösungen bauen wir unsere führende Marktposition im stationären und im ambulanten Pflegebereich aus.

Spital

Wir stärken unsere Nr.-1-Position insbesondere im OP und im ambulanten Markt, sowohl mit Spezialitäten als auch kompetitiven Lösungen, die wir unternehmerisch ausbauen.

ÖKOLOGISCHE UND GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG TREIBT UNS AN.

Apotheke «Plus»

Wir sind die Nr. 1 im Schweizer Markt für Endkunden. Empfehlungsmarketing, Visibilität und Innovation sind kanalübergreifend (Omnichannel) die Basis für unseren Erfolg.

Taktische Einsatzmedizin

Wir wachsen zur Nr. 2 im globalen Markt der Taktischen Einsatzmedizin und überzeugen durch Qualität und «Made in Switzerland».

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

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



Update zur Strategie

- Das **übergeordnete Ziel** bleibt ein **nachhaltiges, profitables** und über dem Markt liegendes **Wachstum** für ein breites Sortiment an medizinischen Verbrauchsgütern und ergänzenden Dienstleistungen.

Institutionen:

- Weiterer Ausbau unserer digitalen Serviceplattform HARTMANN easy®. Automatisierte Bestellungen, Verwaltung von Patientendaten, Abrechnung erstattungsfähiger Produkte mit den Krankenkassen; reduzierter Handlingaufwand mit massgeschneiderten Lösungen - zum Beispiel bei der OP-Vorbereitung in Spitälern.

Apotheke:

- Neben DermaPlast® und Sterillium® soll die Marke MoliCare® an Visibilität gewinnen und zu einer führenden Verbrauchermarke für Inkontinenz- und Hygieneprodukte ausgebaut werden; Fortführung Omnichannel-Ansatz beim Informations- und Beschaffungsprozess.

Taktische Einsatzmedizin:

- Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungssortiments für die Akutversorgung von Verletzungen; das Geschäftsfeld wird in ausgewählten Märkten global weiterentwickelt.
- Im Rahmen der **Nachhaltigkeits**-Strategie wird ein breites Massnahmenpaket in den Bereichen Umwelt, Gesundheit und Zufriedenheit der Mitarbeitenden, Antidiskriminierung, Compliance sowie Corporate Governance umgesetzt.
- Durch **umsichtiges Beschaffungs-, Bestands- und Anlieferungsmanagement** wird für eine **durchgängig hohe Warenverfügbarkeit und Lieferfähigkeit**, insbesondere bei versorgungskritischen Produkten, gesorgt.

Agenda

- Begrüssung
- Wer wir sind - IVF HARTMANN auf einen Blick
- Geschäftsverlauf 2025
- Strategie
- **Ausblick 2026**

Ausblick

- Anhaltende **Volatilität** sowohl in den Absatz- als auch in den Beschaffungsmärkten
- Nachhaltiger Auf- und Ausbau **profitabler Wachstumsgeschäfte**
- **Wachstumstreiber** sind ...
 - die zunehmende Verschiebung medizinischer Eingriffe vom **stationären in den ambulanten Bereich** und der Trend zur häuslichen Pflege
 - Forcierung der Aktivitäten zur **Markenstärkung des Endkonsumentengeschäfts**
- Weiterer Ausbau **innovativer digitaler Services und Lösungen** (effizient und ökologisch), z.B. für Institutionen (HARTMANN easy®)
- Wachstum in der Mehrjahresbetrachtung mit der Produktgruppe **Taktische Einsatzmedizin** erwartet, bei weiterhin hoher Volatilität
- **Erwartung Umsatzerlöse und EBIT in 2026:**
 - **Umsatzerlöse** über dem Niveau des Geschäftsjahres 2025 (bereinigt um das volatilere Geschäft mit der Produktgruppe der Taktischen Einsatzmedizin)
 - **EBIT** auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025



Wechsel in der Geschäftsleitung

- Per 31. Dezember 2025 hat **Dr. Claus Martini** seine Funktion als CEO nach zehn Jahren niedergelegt.
- **Martin Walther** wird per 1. April 2026 die Position des Chief Executive Officer (CEO) der IVF HARTMANN GRUPPE definitiv übernehmen.
- Martin Walther führt das Unternehmen seit dem 1. Januar 2026 als CEO ad interim.
- Die **Geschäftsleitung** der IVF HARTMANN GRUPPE besteht seit dem 1. Januar 2026 aus Martin Walther (CEO) und Dr. Hannes Leu (CFO).



Martin Walther
Delegierter des Verwaltungsrats
und CEO a.i.

Generalversammlung | 14.04.2026 | Neuhausen am Rheinfl

Dividende

- Die IVF HARTMANN GRUPPE verfügt über eine starke Bilanzstruktur, welche der Unternehmensgruppe hilft und weiterhin helfen wird, in einem volatilen Umfeld Chancen zu nutzen und Investitionen in Wachstum und Innovation aus einer Position der Stärke heraus zu evaluieren.
- Die im Rahmen der Strategie gemachten Überlegungen haben den Verwaltungsrat veranlasst, eine **Dividende von CHF 3.80 je Namenaktie** für das Geschäftsjahr 2025 vorzuschlagen.

Wahlen Verwaltungsrat

- Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von **vier der fünf bisherigen Mitglieder** des Verwaltungsrats: Cornelia Ritz Bossicard [Präsidentin], Oliver Neubrand, Stefan Grote und Dr. Aldo C. Schellenberg
- **Martin Walther stellt sich nicht mehr der Wiederwahl**
- Der Verwaltungsrat beantragt die **Neuwahl von Dr. Katharina Reus** als Mitglied des Verwaltungsrats.

Generalversammlung | 14.04.2026 | Neuhausen am Rheinfl (Fortsetzung)

Dr. Katharina Reus



Frau Dr. Katharina Reus ist seit dem 1. November 2024 General Counsel der HARTMANN GRUPPE. In dieser Funktion leitet sie die globale Rechtsabteilung und verantwortet die Bereiche Risikomanagement und Intellectual Property.

Zuvor war sie bei Mundipharma, einem internationalen Unternehmen der pharmazeutischen Industrie tätig. Dort war sie zuletzt als regionaler General Counsel für die Region Lateinamerika, Mittlerer Osten, Afrika und Asien-Pazifik zuständig. Zuvor hatte sie unter anderem die Leitung der deutschen Rechts- und Compliance-Abteilung des Unternehmens inne. Nach ihrem Berufseinstieg als Anwältin in einer Wirtschaftskanzlei bekleidete sie bei der Merck KGaA verschiedene globale Führungspositionen in der Rechtsabteilung. Katharina Reus ist in Deutschland zugelassene Anwältin und hat das Studium der Rechtswissenschaften an der Philipps-Universität Marburg absolviert. In den letzten Jahren hat sie verschiedene Executive Education Programme an der INSEAD Business School abgeschlossen, unter anderem mit Fokus auf Board Governance.

Als auf das Gesundheitswesen spezialisierte Rechtsexpertin wird Katharina Reus die IVF HARTMANN GRUPPE mit Fachwissen im Bereich Recht und Compliance sowie Governance verstärken.

Finanzkalender

14. April 2026

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2025

12. August 2026

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2026

03. März 2027

Veröffentlichung Jahresabschluss 2026

Veröffentlichung Geschäftsbericht 2026

Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2026

20. April 2027

Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2026





Helps. Cares. Protects.

Vielen Dank!

