

Medienmitteilung

Neuhausen, 31.08.2018

Halbjahresabschluss 2018 – Strategieumsetzung «auf Kurs»

Die IVF HARTMANN GRUPPE entwickelte sich im ersten Halbjahr 2018 im Rahmen der Erwartung. Geplante Aufwendungen für die Umsetzung der Strategie 2020 haben das Ergebnis ebenso belastet wie die Wechselkursentwicklung. Per 30. Juni 2018 lagen die Umsatzerlöse bei CHF 66.0 Mio., der Konzerngewinn lag bei CHF 6.1 Mio.

Die IVF HARTMANN GRUPPE befindet sich inmitten der Umsetzung ihrer Strategie 2020. Die eingeleiteten Initiativen für Wachstum sowie zur Transformation der Produktion und der Logistik adressieren die Herausforderungen im Markt und Wettbewerbsumfeld. Die damit verbundenen Investitionen, aber auch die gestiegenen Beschaffungskosten im Ausland aufgrund der Abschwächung des Schweizer Francs gegenüber dem Euro, machen sich in der Ergebnisrechnung bemerkbar. Den vorübergehenden leichten Rückgang der EBIT-Marge auf 11.2 % nimmt die IVF HARTMANN GRUPPE im Rahmen der operativen Umsetzung ihrer Strategie 2020 bewusst in Kauf.

Umsatzerlöse und Ertragslage

Preisdruck, Budgetbeschränkungen bei den Kunden sowie die Revision der Rückerstattungssysteme in der Schweiz prägen das Marktumfeld. Dank einer sehr soliden Umsatzentwicklung in den Kernkanälen sowie einem steigenden Anteil des digitalen Neugeschäfts konnten Verkaufseinbussen aufgrund der strategiebedingten Portfoliobereinigungen fast komplett kompensiert werden. So sanken die **Umsatzerlöse** im ersten Halbjahr nur leicht um CHF 0.4 Mio. auf CHF 66.0 Mio. Mengenmässig wurde ein Wachstum von rund 0.8 % erreicht. Die IVF HARTMANN GRUPPE konnte ihre starke Marktposition in den Kernbereichen nochmals leicht ausbauen. Das **Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** lag bei CHF 7.4 Mio. (-16.5 %) und der **Konzerngewinn** bei CHF 6.1 Mio. (-17.8 %). Die EBIT-Marge lag bei 11.2 % (Vorjahr: 13.3 %). Die Rückgänge sind auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Allen voran auf Wechselkurseffekte, welche die Einkäufe im Euro-Raum aufgrund der CHF/EUR-Entwicklung verteuert haben und zu einem grossen Teil nicht an die Kunden weitergegeben werden konnten. Des Weiteren resultiert die Abnahme aus einem im Vorjahresvergleich geringeren Lagerbestandsaufbau im Bereich Eigenfertigung sowie auf geplanten, nochmals gestiegenen Ausgaben zur Umsetzung der Strategie 2020.

Wichtigste Kennzahlen

in TCHF	30.06.2018	30.06.2017	Veränderung
Umsatzerlöse	65'991	66'364	-0.6 %
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	7'363	8'819	-16.5 %
Konzerngewinn	6'132	7'456	-17.8 %
Return on Sales (EBIT-Marge)	11.2 %	13.3 %	-2.1 %-Pkt.
Investitionen	2'004	1'374	+45.9 %
Eigenkapital	113'267	104'581	+8,3 %
Eigenkapitalquote	83.8 %	81.7 %	+2.1 %-Pkt.
Anzahl Mitarbeitende	364	384	-5.2 %

Digitale Bestellplattform, starke Marken und Sortimente

Im Oktober 2017 wurde die Bestellplattform HARTMANN easy auf den Markt gebracht. Die Plattform bietet den Kunden der IVF HARTMANN AG durch die Anbindung von weiteren Lieferanten ein Komplettsortiment und stellt sicher, dass Kunden eine konsolidierte Lieferung und nur eine Rechnung pro Monat erhalten. Insbesondere Alters- und Pflegeheime können über die Nutzung dieser Plattform bis zu 50 % ihrer Prozesskosten für die Beschaffung einsparen und damit den Fokus auf ihre Kernaufgabe, die Pflege, legen. Dass die Plattform ein Marktbedürfnis erfüllt, zeigt sich bereits acht Monate nach der Einführung. Fast 1'000 Kunden bestellen über die Plattform. 65 % des Umsatzes in den Alters- und Pflegeheimen werden inzwischen digital erwirtschaftet. Ein weiterer Fokus im ersten Halbjahr lag in der Optimierung des Produktsortiments. So wurde einerseits basierend auf der Strategie 2020 entschieden, dass z.B. die wenig rentablen Zahnwatterollen ausgesteuert werden. Seit Januar bietet die IVF HARTMANN AG das Sortiment daher nicht mehr an und nimmt den Umsatzrückgang bewusst in Kauf. Andererseits findet das 2017 neu lancierte Sortiment der Einweginstrumente für laparoskopische Eingriffe immer mehr Anklang und wird aktuell bereits von mehr als 20 Spitälern getestet. Auch das Geschäft mit Endkonsumenten wurde im ersten Halbjahr mit neuen Produkten im Bereich der Hygiene erweitert. Unter der Marke Sterillium Protect & Care ist ein umfangreiches Sortiment zur Hygiene in Apotheken und bei Retailern erhältlich. Die im Rahmen der Strategie 2020 forcierten Kernkanäle der IVF HARTMANN AG, welche die Zielgruppen im Gesundheitswesen bedienen, verzeichneten im ersten Halbjahr daher ein erfreuliches Wachstum. Hier konnten die bereits sehr hohen Marktanteile weiter ausgebaut werden.

Modernisierung von Logistik und Produktion

Die im Rahmen der Strategie 2020 gefällten Investitionsentscheide werden schrittweise umgesetzt. Das Projekt zur Verlagerung der Produktion Elastischer Binden von Netstal an die HARTMANN Tochtergesellschaft Karl Otto Braun (KOB) im deutschen Wolfstein ist inzwischen abgeschlossen. Die Fabrik im Kanton Glarus ist plangemäss zum 30. Juni 2018 geschlossen worden. Gleichzeitig läuft die Verlagerung der Watteproduktion vom Stammsitz der IVF HARTMANN GRUPPE zu ihrer Tochtergesellschaft Kistler AG in Gommiswald. Ein zweiter Fabrikanbau für die Kistler AG wird ebenso vorangetrieben wie die Beschaffung neuer Anlagen für die Produktion und der Ausbau der Organisation mit zusätzlichem Personal. Ausserdem werden die Prozesse und IT-Systeme auf Gruppenstandard modernisiert. Die Eigenfertigung in Neuhausen wird bis 2020 in Stufen automatisiert und in ihrer Kapazität erweitert. Eine erste neue

Fertigungsanlage für Produkte der modernen Wundversorgung konnte im ersten Halbjahr 2018 in Betrieb genommen werden. Mit diesen Veränderungen im Produktionsbereich erwartet die IVF HARTMANN GRUPPE sukzessive Einsparungen gegenüber den Vorjahren. Gleichzeitig wird die Logistikinfrastruktur mit einer inzwischen gestarteten Grossinvestition ausgebaut und weiter automatisiert. Die Bautätigkeit hat mit dem Ziel begonnen, über das neue Logistikzentrum in Neuhausen die Serviceleistungen auszubauen und die Effizienz weiter zu steigern.

Personal

Mit 364 Personen zum 30. Juni 2018 nahm der Personalbestand im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt um 20 Personen ab. Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus der eingeleiteten Transformation der Produktion. In der Folge ist auch der Personalaufwand leicht (um etwa CHF 0.2 Mio.) zurückgegangen.

Aussichten für das zweite Halbjahr 2018

Die Wettbewerbsintensität im schweizerischen Gesundheitsmarkt wird auch in der zweiten Jahreshälfte auf hohem Niveau verbleiben. Die Änderungen in den Rückerstattungssystemen und die Verlagerung von medizinischen Eingriffen vom stationären in den ambulanten Bereich erhöhen den Preisdruck, bieten der IVF HARTMANN GRUPPE aber auch neue Wachstumschancen. Die im Rahmen der Strategie 2020 laufenden Wachstumsinitiativen sowie die Massnahmen zur Modernisierung in der Produktion und der Logistik adressieren diese Trends. Zur Förderung des Wachstums werden die bereits laufenden strategischen Programme konsequent weitergeführt. Im Fokus bleibt die Online-Multilieferantenplattform HARTMANN easy, welche durch ein Portfolio an Dienstleistungen dem Kunden hilft, seine Prozesskosten zu senken. Nachdem die Plattform im Markt der Alters- und Pflegeheime erfolgreich etabliert wurde, erfolgt jetzt ein Ausrollen auf weitere Kanäle. Diese Digitalisierung der Geschäftsprozesse sieht die IVF HARTMANN GRUPPE als grosse Chance, den Kunden die ganze Bandbreite der medizinischen, logistischen und administrativen Produkte und Prozesse noch schneller und einfacher zur Verfügung zu stellen. Andererseits wird auch die technische Transformation der IVF HARTMANN GRUPPE im zweiten Halbjahr 2018 weiter vorangetrieben. Die Verlagerung der Watteproduktion an das inzwischen modernisierte «Wattekompetenzzentrum» in Gommiswald wird bis Anfang 2019 abgeschlossen sein. In der modernen Wundversorgung werden die Automatisierungsaktivitäten für die Eigenfertigung in Neuhausen fortgeführt. Und schliesslich werden auch die bauliche Modernisierung und die Erweiterung der Logistik in Neuhausen vorangetrieben. Das Ziel, die IVF HARTMANN GRUPPE im Rahmen der Strategie 2020 zu mehr organischem Wachstum zu führen und gleichzeitig die Profitabilität abzusichern, wird mit aller Konsequenz weiterverfolgt. Die operative Umsetzung der Strategie 2020 steht auch im zweiten Halbjahr 2018 im Fokus der IVF HARTMANN GRUPPE. Der Umsatz wird auf dem Niveau des Vorjahres bei einem weiter wachsenden Anteil des Geschäfts in den Kernkanälen sowie im Digitalbereich erwartet. Bereits im zweiten Halbjahr 2018 erfolgen erste finanzielle Rückflüsse aus der noch laufenden technischen Transformation. Ein temporärer Rückgang des Betriebsergebnisses vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird bewusst in Kauf genommen.

Den kompletten Halbjahresbericht 2018 – inkl. aller Tabellen - finden Sie unter folgender Adresse:
www.ivf.hartmann.info/de-CH/investor-relations/finanzinformationen

Nächste Termine

08. März 2019	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2018 Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2018
16. April 2019	Generalversammlung für das Geschäftsjahr 2018
30. August 2019	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2019

Pressekontakt:

Dr. Claus Martini
CEO IVF HARTMANN GROUP
Tel.: +41 52 674 32 02
E-Mail: claus.martini@hartmann.info

Disclaimer

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

Über die IVF HARTMANN GRUPPE: „Gesundheit ist unser Antrieb“

Die IVF HARTMANN GRUPPE mit Sitz in Neuhausen am Rheinfall ist eines der führenden Unternehmen im Bereich der medizinischen Verbrauchsgüter in der Schweiz. Sie ist Teil der internationalen HARTMANN GRUPPE mit Sitz in Heidenheim / Deutschland. Ihr breit aufgestelltes Sortiment umfasst unter anderem Produkte in den Bereichen Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, OP-Bedarf, Desinfektionsmanagement, Erste Hilfe sowie innovative Dienstleistungskonzepte (Solutions). Ebenso diversifiziert wie die Produkte sind die Kunden der Unternehmung: der medizinische Fachhandel, Niedergelassene Ärzte, Spitex, Alters- und Pflegeheime sowie Spitäler zählen ebenso dazu wie der Lebensmitteleinzelhandel. Mit ihren 364 Mitarbeitenden arbeitet die IVF HARTMANN GRUPPE kontinuierlich daran, Mehrwert zu generieren und ihren Kunden ein zuverlässiger Partner mit hoher medizinischer Kompetenz zu sein. Weitere Informationen: www.ivf.hartmann.info