

HARTMANN



Going further for health

Geschäftsbericht 2014 der
HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE

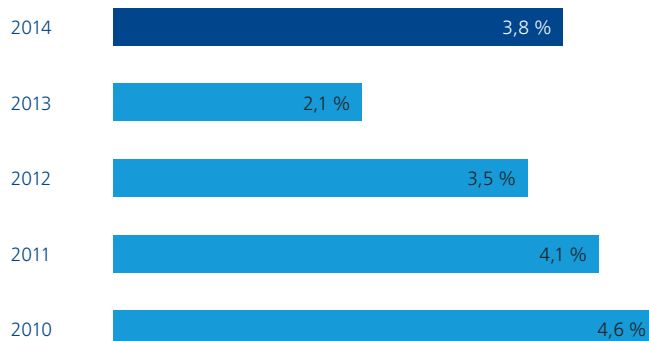
HARTMANN ist ein international führender Hersteller von Medizin- und Pflegeprodukten. In einer Welt, in der das Thema Gesundheit immer umfassender thematisiert und professioneller gehandhabt wird, bieten wir unseren Kunden einfache und effiziente Lösungen zum Wohl der Patienten. Dies bringen wir mit unserem Markenversprechen „Going further for health“ zum Ausdruck. Den Kern unseres Portfolios bilden professionelle Systemangebote für Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe.

Die Jahre 2010 bis 2014 im Überblick

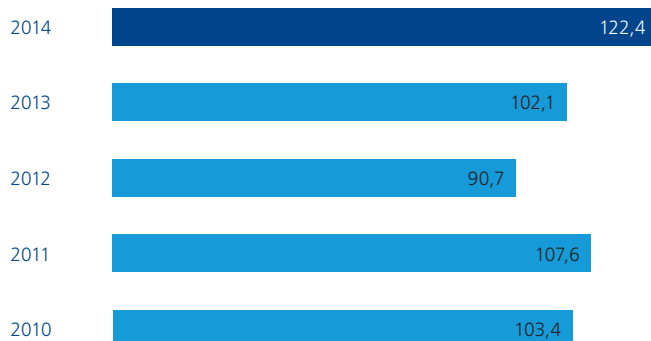
Umsatzerlöse
in Mio. EUR



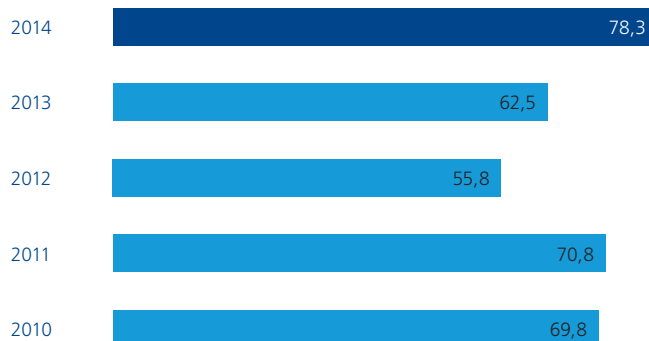
Umsatzwachstum
in Prozent



EBIT
in Mio. EUR



Konzernergebnis
in Mio. EUR



Going further for health

—
HARTMANN versteht sich als
möglichen Innovation und Fo
wesen. Wir wissen, wie die
hinterfragen Routinen und
Leidenschaft für Profis im G
Patienten ein. Überall auf der
segmenten, geben HARTMAN
Tag ihr Bestes und treiben neue
über 10.000 erzählen für diesen
ihre persönliche Geschichte. Über
Ambition, Partnerschaft und Loya
tierung und Pragmatismus. Acht G
zeigen, warum es sich lohnt, immer
zu denken und weiter zu gehen, eben
versprechen „Going further for health

Going further for health

—
HARTMANN versteht sich als Wegbereiter: Wir ermöglichen Innovation und Fortschritt im Gesundheitswesen. Wir wissen, wie die Märkte sich entwickeln, hinterfragen Routinen und setzen uns mit voller Leidenschaft für Profis im Gesundheitswesen und für Patienten ein. Überall auf der Welt, in allen Geschäftssegmenten, geben HARTMANN-Mitarbeiter jeden Tag ihr Bestes und treiben neue Ideen voran. Acht von über 10.000 erzählen für diesen Geschäftsbericht ihre persönliche Geschichte. Über Leidenschaft und Ambition, Partnerschaft und Loyalität, Zielorientierung und Pragmatismus. Acht Geschichten, die zeigen, warum es sich lohnt, immer ein Stück weiter zu denken und weiter zu gehen, eben unser Markenversprechen „Going further for health“ einzulösen.

Überblick

- 34 — Vorwort des Vorstands
- 38 — Der Vorstand der
PAUL HARTMANN AG
- 40 — HARTMANN-Aktie

Lagebericht

- 42 — Geschäftsmodell der
HARTMANN GRUPPE
- 44 — Forschung und
Entwicklung
- 47 — Wirtschaftliche
Rahmenbedingungen
- 50 — Ertragslage
- 55 — Finanzlage
- 57 — Vermögenslage
- 59 — Mitarbeiter
- 63 — Sicherheits-, Umwelt- und
Qualitätsmanagement
- 65 — Chancen- und Risikobericht
- 68 — Prognosebericht

Weitere Informationen

- 73 — Aufsichtsrat, Vorstand, Beirat
- 74 — Bericht des Aufsichtsrats
- 78 — Bericht zur Corporate Governance
- 84 — Standorte weltweit

Konzernabschluss

- 86 — Konzernbilanz
- 88 — Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung
- 89 — Konzern-Gesamtergebnis-
rechnung
- 90 — Entwicklung des Konzern-
Eigenkapitals
- 92 — Konzern-Kapitalfluss-
rechnung
- 93 — Konzernanhang

Neuer Mut zum Leben

PATIENTEN UNTERSTÜTZEN

Wer nach einem Unfall in eine Rehabilitationsklinik kommt, braucht viel Unterstützung auf dem Weg zurück in die Selbstständigkeit. Ist das Rückenmark verletzt worden, fällt vielen Patienten die Kontrolle der Blasenfunktion schwer: Sie sind, zumindest zeitweise, auf Inkontinenzprodukte und einfühlsame Helfer angewiesen. Sonya Meyer von HARTMANN in Australien ist es ein Anliegen, die Lebensqualität gerade solcher Patienten zu verbessern. Sie setzt auf den Dialog mit dem Pflegepersonal – und auf kleine Schritte mit bisweilen großer Wirkung.



Sonya Meyer ▷

*Business Consultant for
Continance*

Neuer Mut zum Leben

PATIENTEN UNTERSTÜTZUNG

Wer nach einem Unfall in ein Pflegeheim kommt, braucht viel Unterstützung, um zurück in die Selbstständigkeit zu kommen. Wenn man verletzt worden, fällt vielen Patienten die Kontrolle über die Blasenfunktion schwer: Sie sind zeitweise, auf Inkontinenzprodukte angewiesen. In Australien ist es ein Anliegen, die Lebensqualität gerade solcher Patienten zu verbessern, indem man den Dialog mit dem Pflegepersonal – und die richtigen Schritte mit bisweilen großer Wirkung.

Die 51-jährige Australierin arbeitet als Business Consultant for Continence bei PAUL HARTMANN Pty. Ltd. in Australien. Eine ihrer Aufgaben ist es, Pflegekräfte bei der Auswahl und Anwendung von Inkontinenzprodukten zu unterstützen. ▶

AUSTRALIEN

Rhodes







Sonya Meyer verbringt viele Wochen im Jahr als Beraterin in Kliniken. Sie will Pflegekräfte und Patienten dazu motivieren, auch in schwierigen Situationen nicht aufzugeben.

Es war im vergangenen Jahr, damals war ich gerade in 24-Stunden-Bereitschaft im Klinikum Canberra, in der Abteilung für Rehabilitation. Eine Pflegekraft sprach mich auf einen Patienten an: einen jungen Mann, der einen Unfall gehabt hatte und wegen einer Hirnverletzung jetzt auf den Rollstuhl angewiesen und inkontinent war. Er haderte sehr mit seinem Schicksal, vor allem das Wechseln der Inkontinenzvorlagen war ihm extrem unangenehm. Häufig reagierte er wütend, wenn seine Mutter oder jemand aus dem Pflegeteam zum Wechseln kam. Zugleich gelang es ihm einfach nicht, von selbst darauf aufmerksam zu machen, wenn

Der junge Mann war verzweifelt – und seine Helfer waren es ebenso.

er zur Toilette musste. Seine Inkontinenz war zu schwerwiegend. Der junge Mann war verzweifelt – und seine Helfer waren es ebenso. Was also tun? Wie umgehen mit jemandem, der mit seinem Wunsch nach mehr Selbstständigkeit immer wieder scheitert?

EIN GROSSES MASS AN FREIHEIT

Mein Verdacht war, dass eine psychische Blockade ihn behinderte. Deshalb schlug ich vor, es mit MoliMed zu versuchen, obwohl diese Vorlage meist nur bei leichter Inkontinenz zum Einsatz kommt. Womöglich, dachte ich, motiviert ihn eine weniger saugfähige Vorlage, vielleicht gibt sie ihm genau den Ansporn, den er für seine Gesundheit braucht. Wir erklärten ihm gemeinsam, dass das neue Produkt auslaufen könnte und die Pflegekräfte ihn alle 90 Minuten zur Toilette bringen würden, um genau das zu verhindern. Es dauerte etwa drei Wochen, dann gewann er langsam wieder Kontrolle über seine Blase. Nach einem Monat mit MoliMed, einer anatomisch geformten Einlage bei Blasen Schwäche, schaffte er es, rechtzeitig Bescheid zu sagen, wenn er Wasser lassen musste. Kurz danach konnte er nach Hause, die wesentlich saugfähigeren Vorlagen waren jetzt nur noch in der Nacht nötig. Er selbst und seine Familie gewannen so ein großes Maß an Freiheit zurück.

MENSCHEN NICHT IN SCHUBLADEN STECKEN

Warum mir gerade diese Geschichte so in Erinnerung geblieben ist? Weil sie zeigt, dass es sich manchmal lohnt, etwas auszuprobieren, Menschen nicht in Schubladen zu stecken, sondern ihnen etwas zuzutrauen. Seit dem Erlebnis mit dem jungen Mann schauen sich die Mitarbeiter der Abteilung ähnliche Fälle sehr genau an und nutzen eine größere Bandbreite an Produkten, um solchen Patienten mehr Unabhängigkeit zu ermöglichen. Es macht mich stolz, dass HARTMANN hier in Australien für hohe Qualität steht und wir für fast jeden Bedarf eine Lösung anbieten. Wir setzen uns mit voller Leidenschaft dafür ein, sowohl den Patienten als auch dem Pflegepersonal das Leben zu erleichtern. Ein einziger Ratschlag, eine kleine, vermeintlich banale Idee, auf die vorher niemand kam, kann so viel Positives bewirken und Menschen neuen Mut zum Leben geben. Das ist ein tolles Gefühl.

„Wir denken immer aus der Perspektive der Kunden. Unser Ziel ist es, ihre Bedürfnisse genau zu verstehen und ihnen kreative, vorausschauende und genau auf ihren Bedarf abgestimmte Lösungen anzubieten.“

Mark de la Mare

National Sales & Marketing Director, PAUL HARTMANN Pty. Ltd., Australien



HARTMANN ist seit 2003 mit einer eigenen Landesgesellschaft in Australien aktiv. Hauptsitz ist Rhodes in der Nähe von Sydney. In der Region sind zahlreiche moderne Kliniken und Pflegeeinrichtungen angesiedelt.

GESUNDHEIT IN DOWN UNDER

Die 23,5 Millionen Einwohner Australiens haben Zugang zu einem hoch entwickelten Gesundheitssystem. Medicare, die staatliche Krankenversicherung, deckt die Grundversorgung ab. Wie in vielen westlichen Ländern steigt auch in Australien der Anteil älterer, pflegebedürftiger Menschen und damit verbunden der Kostendruck im Gesundheitswesen. Zunehmend gewinnen Angebote zur häuslichen Versorgung von gebrechlichen und behinderten Menschen an Bedeutung. Eine Spezialität Australiens sind die Flying Doctors: mobile Ärzte, die mit dem Flugzeug in dünn besiedelte Gegenden aufbrechen, um vor Ort Patienten zu behandeln.



Ein besonderer Moment

EFFIZIENZ STEIGERN

Mit dem Medical Innovation Center in Heidenheim hat HARTMANN neue Maßstäbe in der Fertigung gesetzt. Es vereint zwei völlig unterschiedliche Fertigungskonzepte unter einem Dach: Wundauflagen werden hier in Lagerfertigung nach dem Make-to-Stock-Prinzip hergestellt, OP-Sets individuell dem Bedarf der Kunden entsprechend gemäß dem Make-to-Demand-Prinzip. Besucher können genau beobachten, wie Produktion und Logistik ineinandergreifen. Sebastian Knäulein will das Medical Innovation Center jeden Tag ein bisschen besser machen.

Sebastian Knäulein ▷

*Stellvertretender Fertigungsleiter für
kundenindividuelle OP-Sets*



Ein besonderes Moment

Der 33-jährige Betriebswirt ist stellvertretender Fertigungsleiter für kundenindividuelle OP-Sets bei der PAUL HARTMANN AG in Heidenheim. Er vertraut auf den Teamgeist seiner Mannschaft, um die Produktion kontinuierlich weiterzuentwickeln.

DEUTSCHLAND

Heidenheim



EFFIZIENZ STEIGERN

Mit dem Medical Innovation Center in Heidenheim hat PAUL HARTMANN neue Maßstäbe in der Produktion gesetzt. Es vereint zwei völlig unterschiedliche Produktionskonzepte unter einem Dach: Wundauflagen werden hier in Lagerfertigung nach dem Make-to-Stock-Prinzip hergestellt, OP-Sets individuell dem Bedarf des Kunden entsprechend gemäß dem Make-to-Demand-Prinzip. Besucher können genau beobachten, wie Produktion und Logistik ineinandergreifen. Sebastian Kasper will das Medical Innovation Center jeden Tag ein bisschen besser machen.





Sebastian Knäulein bezieht die Kollegen mit ein, wenn er neue Fertigungsprozesse plant. Jeder kann eigene Ideen beisteuern.

Sebastian Knäulein ist keiner, der sich in den Mittelpunkt drängt. Die Planung des Medical Innovation Centers, sagt er, sei eine echte Teamleistung gewesen. „Da haben alle mit angepackt, die Logistiker, die IT-Fachleute, die Kollegen aus den Konzernfunktionen und unsere Mitarbeiter in der Produktion.“ Es war ein Mammutprojekt, gestartet 2012 mit einer ausführlichen Analyse, umgesetzt ab

Knäulein und sein Kollege planten Hand in Hand, diskutierten in langen Sitzungen das Für und Wider einzelner Lösungen.

April 2013. Knäulein und sein Kollege Dennis Unseld aus der Wundauflagen-Fertigung planten Hand in Hand, diskutierten in langen Sitzungen das Für und Wider einzelner Lösungen für das Produktionsver- und -entsorgungskonzept. Die Produktion, bislang noch in Gebäuden aus dem 19. Jahrhundert auf mehreren Stockwerken untergebracht, sollte deutlich unkomplizierter und effizienter werden. Ein Ziel, das gerade die Planung der Logistikprozesse zur Herausforderung machte: Besser komplett automatisieren, unbemannte Transportfahrzeuge, gesteuert via GPS über Induktionsspuren im Boden? Oder doch auf den Faktor Mensch setzen in der Logistik? Die Planer entschieden sich aus Flexibilitätsgründen für einen besonders innovativen Ansatz: den Routenzug mit Fahrer. Alle zwanzig Minuten versorgt er auf dem Hinweg die Reinräume mit Vorfabrikaten und Rohwaren,

„Transparenz, Leistung und Flexibilität – das waren unsere Leitmotive für das Medical Innovation Center. Wir treten mit den Kunden in den Dialog und zeigen, wie eine nachhaltige Produktion von Medizinprodukten nach den Grundsätzen von Lean, Clean, Green effektiv umgesetzt wurde.“

Dr. Felix Fremerey

Chief Process Officer im Vorstand der PAUL HARTMANN AG

„Das war schon ein besonderer Moment, als die Maschinen und die logistische Versorgung der Produktion dann tatsächlich liefen.“

auf dem Rückweg lädt er die Fertigware auf, um sie zur Sterilisation und ins Hochregallager zu transportieren. Als Puffer dient ein so genannter Marktplatz, in dem sich Mitarbeiter um die Koordination kümmern.

3.800 KOMPONENTEN ZUR WAHL

Ein Tag ist Knäulein besonders im Gedächtnis geblieben: der 1. Juli 2014, sechs Tage vor der Eröffnung des Medical Innovation Centers. Übers Wochenende war bereits ein Großteil des Umzugs abgewickelt worden. Alle miteinander hatten sie sich versammelt, um den ersten Testlauf der Fertigung zu erleben. „Das war schon ein besonderer Moment, als die Maschinen und die logistische Versorgung der Produktion dann tatsächlich liefen. Darauf hatten wir monatelang hingearbeitet – und jetzt hatten wir es geschafft, das war ein großartiges Gemeinschaftsgefühl.“ Schnell spielten die vereinfachten Prozesse sich ein, die Mitarbeiter lernten die Flexibilität in den Abläufen

schätzen. Dennoch sei Monotonie bislang nicht aufgekommen, sagt Knäulein, dafür seien die individuellen Wünsche der Kunden etwa hinsichtlich der Packreihenfolge der OP-Sets zu vielfältig. Über eine spezielle Software plant sein Team die Reihenfolge direkt mit den Ansprechpartnern in den Kliniken, 3.800 verschiedene Komponenten stehen zur Wahl.

VORREITER IN DER HARTMANN-WELT

„Sets für Geburtshilfe oder Hüftoperationen sind zum Beispiel sehr komplex, häufig bevorzugten Ärzten und Pflegekräften außerdem ganz eigene Arbeitsabläufe. In der einen Klinik benötigt man bei der OP-Vorbereitung zuerst den OP-Mantel, in der anderen die Tischabdeckung“, erklärt Sebastian Knäulein. „Das macht unsere Arbeit sehr abwechslungsreich.“ Zudem stehen immer wieder Veränderungen in den Prozessen an, um noch flexibler zu werden. Aktuell entwickelt er mit seinem Team Ideen dazu, wie trotz der Reduzierung der Fertigungslosgrößen die Effizienz der Produktion verbessert werden kann. Alle Mitarbeiter bringen Vorschläge ein, die Motivation ist hoch. „Hier sind alle bereit, über sich hinauszuwachsen und noch einen Schritt weiter zu gehen“, meint Knäulein. Vorreiter in der HARTMANN-Produktionswelt bei kundenindividuellen OP-Sets zu bleiben, das sei das gemeinsame Ziel – und die transparente Fertigung in der „gläsernen Fabrik“ jeden Tag ein bisschen besser zu machen.

MEDICAL INNOVATION CENTER

Im Medical Innovation Center produzieren rund 260 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter pro Jahr rund 93 Millionen Wundauflagen und etwa 700.000 kundenindividuelle OP-Sets. Dank der neuen Prozesse hat HARTMANN am Standort Heidenheim etwa 40 % Produktivitätssteigerung bei der Fertigung von OP-Sets erreicht. Die Wundauflagen-Fertigung ist um 35 % produktiver geworden. Zum Hygienekonzept des Medical Innovation Centers gehören unter anderem ein mehrstufiges Umkleidesystem und die Fertigung in partikelarmer Luft: Die Luft im Reinraum wird alle fünf Minuten komplett ausgetauscht. Eine genau abgestimmte Logistik sorgt dafür, dass nur wenige Rohmaterialien und Fertigwaren vorrätig sein müssen.

Das Ganze im Blick

VERTRIEB NEU DENKEN

Der US-amerikanische Markt für Inkontinenzmanagement ist hart umkämpft. Zahlreiche Anbieter wetteifern um Aufträge, viele Kliniken und Pflegeeinrichtungen entscheiden allein anhand der Produktkosten, bei welchen Herstellern sie Vorlagen bestellen. Brian Tripi und seinem Team ist es dennoch gelungen, mit dem Pilotprojekt Dignity Continence Solutions (DCS) in den USA neue Denkansätze in die institutionelle Versorgung inkontinenter Menschen zu bringen. Mit viel Einsatz vor Ort – und dem festen Willen, Vertrieb und Marketing einmal anders zu denken.

A man with glasses, wearing a dark blazer over a pink shirt and khaki pants, stands in a well-lit room. Behind him is a stone fireplace mantel with a framed painting of a sailboat. To the right, there are built-in bookshelves filled with books. A brown armchair and a small wooden table are also visible in the room. A large blue geometric shape is overlaid on the left side of the image.

Brian Tripi



*Vice President
Dignity Continence
Solutions /
National Accounts*

Das Ganze im Blick

VERTRIEB NEU DENKEN

Der US-amerikanische Marktmanagement ist hart umkämpft. Unternehmen wetteifern um Aufträge, viele Entscheidungen entscheiden sich nach Kosten, bei welchen Herstellern. Brian Tripi und seinem Team mit dem Pilotprojekt Dignity Corporation in den USA neue Denkansätze in die Versorgung inkontinenter Menschen zu viel Einsatz vor Ort – und dem festen Willen und Marketing einmal anders zu denken.

Der 53-Jährige ist Vice President Dignity Continence Solutions / National Accounts bei HARTMANN USA, Inc. Zuvor war er Vice President Sales and Marketing bei der Whitestone Corporation, die HARTMANN 2008 übernommen hat. Sein Psychologiestudium, sagt Tripi, hilft ihm noch heute dabei, auf die Kunden individuell einzugehen.

USA

Rock Hill







Mr. Tripi, was ist falsch daran, die Kosten für Inkontinenzprodukte im Auge zu behalten?

Nichts! Aber wir waren von Anfang an überzeugt, dass mehr nötig ist, damit sowohl Heimbewohner als auch Pflegekräfte und Heimleitungen von einem guten Versorgungskonzept profitieren. Wer die gesamten Prozesse einer Pflegeeinrichtung betrachtet, stellt fest, dass vor allem Tätigkeiten wie häufige Vorlagenwechsel mitten in der Nacht hohe Kosten verursachen. Bessere Produkte erhöhen die Lebensqualität der Bewohner, denn sie müssen nicht mehr andauernd geweckt werden. Die Mitarbeiter sind zufriedener, weil sie sich stärker auf wirklich wertvolle Gespräche mit den Bewohnern konzentrieren können. Und letztlich sinken die Kosten, weil effizientere Prozesse in den Einrichtungen möglich werden.

„Bessere Produkte erhöhen die Lebensqualität der Bewohner, die nicht mehr geweckt werden müssen.“

Brian Tripi will zu einem Paradigmenwechsel in der Altenpflege in den USA beitragen. Bessere Prozesse in der Pflege und mehr Gesundheit für die strapazierte Altershaut – das sind seine Ziele.

Sie haben ein Team von sieben DCS-Consultants ins Leben gerufen, um diesen Gedanken in den USA populärer zu machen.

Genau. Mir war wichtig, dass diese Mannschaft sich nicht nur als Verkäufer versteht, sondern als



„Mir war wichtig, dass diese Mannschaft sich nicht nur als Verkäufer versteht, sondern als Berater, als Wissensvermittler für die Pflegeeinrichtungen.“

Berater, als Wissensvermittler für die Pflegeeinrichtungen. Was zählte, war der Erfolg als Team, nicht Verkaufsabschlüsse Einzelner. Jeder von uns war mit voller Leidenschaft dabei, wir haben uns quasi wie eine Familie gefühlt, die an einem gemeinsamen Ziel arbeitet.

Wie genau sind Sie vorgegangen?

Zunächst haben wir uns viele Anregungen von den Kollegen aus Frankreich und Deutschland geholt, wo HARTMANN ja schon lange Erfolg hat mit ganzheitlichen Modellen zum Inkontinenzmanagement. Ich bin sehr dankbar dafür, wie kompetent sie uns unterstützt haben. Dann haben wir unsere eigenen Materialien für den US-Markt entwickelt und uns gezielt an qualitätsorientierte Einrichtungen gewandt, zu denen unser Ansatz passt: kirchliche Heimbetreiber etwa wie die Presbyterian Manors of Mid-America (PMMA), mit denen wir in allen ihren 18 Langzeitpflege-Einrichtungen kooperiert haben. Und dann begannen unsere konkreten Pilotprojekte. Teilweise waren wir über Wochen vor Ort.

Um dort was zu tun?

Statt abstrakte Vorträge über Produktvorteile zu halten, haben wir die Abläufe analysiert. Zum Beispiel zeigten wir den Mitarbeitern auf der Demenzstation, wie sie eine verbesserte Pflege für die Bewohner durch die richtige Anwendung der Produkte erreichen. Diese Mischung aus Analyse und menschlicher Präsenz war der Schlüssel zum Erfolg. Meist hat sich bald gezeigt, dass ein veränderter Umgang mit Inkontinenz einen frischen Wind in die Einrichtungen bringt. Bewohner, deren Inkontinenzvorlagen nicht ständig gewechselt werden müssen, sind zu-



friedener. Sie haben mehr Appetit und stürzen seltener, weil sie nicht permanent zur Toilette gehen müssen. Diese qualitativen Verbesserungen, die wir mit den PMMA erarbeitet und dem Fachpublikum in Vorträgen vorgestellt haben, gaben wichtige Hinweise darauf, welchen Einfluss eine adäquate Versorgung mit Inkontinenzprodukten auf die Langzeitpflege haben kann.

Inwiefern?

Dank dieser Ergebnisse hat uns die Vereinigung LeadingAge, in der sich über 6.000 Non-Profit-Organisationen zusammengeschlossen haben, bereits 2012 zu ihrer großen, nationalen Konferenz eingeladen. Hersteller und Vertriebsorganisationen sind dort eigentlich nicht gerne gesehen. Das war ein großer Tag für uns – damit war klar, dass HARTMANN den Schritt vom Lieferanten zum Lösungsanbieter geschafft hat.

Wie geht es jetzt weiter?

Im Moment bauen wir ein neues Distributoren-Netzwerk auf und arbeiten an Trainingskonzepten für diese neuen Partner, damit sie genauso überzeugend auftreten können wie bislang das DCS-Team. Es wird eine Herausforderung bleiben, Einrichtungen in einem so riesigen Land wie den USA zu beliefern. Aber ich bin sicher, dass wir viel zu einem Paradigmenwechsel in der Altenpflege beitragen können: hin zu Strukturen, die familien- und gemeinschaftsorientierter sind, damit sich alte Menschen wirklich zuhause fühlen.

Im DCS-Team, so Tripi, gab es keine einsamen Helden: Er sieht den Schlüssel zum Erfolg im Teamgeist der Mannschaft.

DIGNITY CONTINENCE SOLUTIONS (DCS)

Seit 2008 setzt HARTMANN in den USA im Rahmen eines Pilotprojekts auf das Dignity-Continence-Solutions-Programm. Hochwertige Produkte, Anwendungsschulungen und intensive Beratung stehen im Mittelpunkt, um Langzeitpflege-Einrichtungen von einer ganzheitlichen Betrachtung der Kosten zu überzeugen. Inzwischen konnte HARTMANN 155 Einrichtungen in fünfzehn US-Staaten für sich gewinnen.

Eine Idee macht Schule

INNOVATIONEN UMSETZEN

Wie gut es Kliniken gelingt, Infektionen in ihren Räumen zu vermeiden, hängt entscheidend von der Händehygiene der Mitarbeiter ab. Oftmals fehlt der Überblick, ob wirklich alle sich wie vorgeschrieben die Hände waschen und desinfizieren. Ricard Serra hat in Spanien eine innovative, webbasierte Lösung auf den Markt gebracht, die Hygienefachkräften die Arbeit erheblich erleichtert: die Observe App, entstanden in internationaler Teamarbeit.

A full-page photograph of a man with dark hair and a beard, smiling, standing in a brightly lit hospital hallway. He is wearing a grey V-neck sweater over a dark collared shirt and dark trousers. His arms are crossed. The hallway has white walls, blue door frames, and a tiled floor. A large blue geometric shape is overlaid on the left side of the image.

Ricard Serra ▶

*Marketing Manager
Hospital Division*

Eine Idee macht Schule

▷ Ricard Serra, 36, hat seine Karriere bei Laboratorios HARTMANN S.A. in Spanien als Produktmanager begonnen. Heute ist der Betriebswirt Marketing Manager Hospital Division. Er glaubt, dass gerade im Gesundheitswesen Offenheit für neue Ideen eine wichtige Tugend ist.

SPANIEN

Mataró



INNOVATIONEN UMSETZEN

Wie gut es Kliniken gelingt, Infektionen in den Behandlungsräumen zu vermeiden, hängt entscheidend von der Händehygiene der Mitarbeiter ab. Ein großer Blick über den Überblick, ob wirklich alle sich wirklich die Hände waschen und desinfizieren. Ricard Serra hat in Spanien eine innovative, webbasierte Lösung auf den Markt gebracht, die Hygienefacts in Echtzeit die Arbeit erheblich erleichtert: die Observance-Software entstand in internationaler Teamarbeit.





Hat die Pflegekraft sich die Hände nach dem Verbandwechsel desinfiziert? Trägt die Ärztin, die gleich einen Patienten mit schwerer Infektion untersucht, wie vorgeschrieben Schutzhandschuhe? Um zu erfassen, wie ihre Kollegen es mit der Händehygiene halten, sollten Hygienefachkräfte in Krankenhäusern ihren Kollegen bei der Arbeit regelmäßig über die Schulter schauen. „Solche begleitenden Beobachtungen sind mit die wirksamsten Mittel, um die Händehygiene zu verbessern“, sagt Ricard Serra. Allerdings finden sie in vielen Kliniken bislang nicht allzu oft statt: Zu kompliziert erscheint das Ausfüllen der Formulare, die etwa die Weltgesundheitsorganisation (WHO) bereitstellt. Wer seine Daten auswerten will, muss sich meist mit selbst erstellten Tabellen behelfen. „Was können wir tun, um mehr Beobachtungen zu ermöglichen und den Kliniken die Interpretation der Ergebnisse zu erleichtern? Das war unsere Ausgangsfrage“, erzählt Serra. 2012 hatten seine Kollegen und er die entscheidende Idee: eine App für Tablets. Leicht zu bedienen sollte sie sein, möglichst eng angelehnt an die WHO-Formulare, schnell und verlässlich.

„Was können wir tun, um mehr Beobachtungen zu ermöglichen und den Kliniken die Interpretation der Ergebnisse zu erleichtern?“

„ICH WILL DAS HABEN!“

Die Herausforderung für Serra zu Beginn: „Wir mussten uns erst selbst davon überzeugen, dass wir die App auf die Beine stellen können. Schließlich hatte noch kein Wettbewerber etwas Ähnliches versucht.“ Das Management in der Konzernzentrale in Heidenheim gab dennoch schnell grünes Licht für das Projekt. Ricard Serras Team in Spanien legte die Anforderungen an die App fest. Ed Mulder, ein erfahrener IT-Spezialist der IVF HARTMANN AG in der Schweiz, kümmerte sich um Design und Programmierung. Alexandra Aubeso, Produktmanagerin Desinfektion bei HARTMANN in Spanien, koordinierte vier



Mit der Observe App können Hygienefachkräfte unkompliziert per Tablet ihre Beobachtungen erfassen. Die einfache Handhabung erlaubt häufigere Kontrollen – und trägt so zu mehr Hygiene bei.



Überzeugt hat die Anwender aus der Praxis nicht nur die einfache Handhabung der Observe App, sondern ebenso die damit gekoppelte Observe-Website.

Pilotprojekte in Barcelona, Girona, Madrid und Santander. Sätze wie „Ich will das haben!“ oder „Was muss ich tun, damit ich diese App bekomme?“, sagt Ricard Serra, seien typische Reaktionen von Klinikmitarbeitern beim ersten Ausprobieren gewesen. Viele Hygienefachkräfte hätten auch berichtet, dass mit dem Tablet in der Hand ihr Ansehen bei den Kollegen gestiegen sei: „So ein technisches Gerät erweckt den Eindruck, dass das Management mehr in Hygiene investiert, das wertet die Arbeit der Hygienefachkräfte auch psychologisch auf.“

HERZSTÜCK EINES BAUKASTENSYSTEMS

Überzeugt hat die Anwender aus der Praxis nicht nur die einfache Handhabung der Observe App, sondern ebenso die damit gekoppelte Observe-Website. Sie archiviert die erfassten Daten automatisch, wertet sie anhand transparenter Kennzahlen aus und erstellt daraus sogar übersichtliche Charts für Präsentationen. Auf Wunsch können Kliniken, die Observe nutzen, ihre Ergebnisse in anonymer Form zudem online mit denen anderer teilnehmender Häuser vergleichen. Nachdem die Tests so positiv verlaufen waren, machten Ricard Serra und seine Kollegen die Observe App 2013 zum Herzstück des IMPULSA-Plans, eines Baukastensystems für bessere Händehygiene in spanischen Kliniken. Wer sich für das System entscheidet, erhält eine umfangreiche Betreuung durch HARTMANN. So hilft das Unternehmen bei der richtigen Aufstellung von Desinfektionsspendern oder bei der Optimierung von Trainingsplänen. Darüber hinaus erhalten teilnehmende Krankenhäuser Kommunikationsmaterialien und ein Kostenkalkulationsprogramm.



Das Feedback der Anwender aus den Pilotprojekten hat HARTMANN dafür genutzt, die Observe App noch besser an den Klinikalltag anzupassen.

COMPLIANCE UM 30 % GESTEIGERT

146 Kliniken in Spanien sind inzwischen IMPULSA-Kunden. 53 davon nutzen Observe, die App ist meist auf von HARTMANN gestellten Tablets installiert. Die Mitarbeiter in all diesen Häusern beherzigen die Regeln zur Händehygiene jetzt deutlich konsequenter. Bei den IMPULSA-Krankenhäusern, die die Observe App nutzen, konnte die Compliance-Rate innerhalb eines Jahres um 30 % gesteigert werden. „Wir freuen uns sehr, dass unsere Idee Schule macht – und so viel dazu beiträgt, Krankenhausinfektionen zu verhindern“, sagt Ricard Serra. In Zukunft will er IMPULSA und Observe auch in öffentlichen Krankenhausnetzwerken und später auch in spanischen Pflegeheimen etablieren. Dabei stimmt er sich eng ab mit Melanie Gayko vom strategischen Marketing der Business Division Disinfection, die das Observe-Projekt inzwischen übernommen hat. „Wir testen jetzt außerdem, wie wir mit Observe auch in anderen Ländern die Händehygiene verbessern können“, berichtet Gayko. Pilotprojekte in Deutschland, den Niederlanden, Tschechien und in der Region Middle East laufen bereits, weitere sind in Vorbereitung.

HERAUSFORDERUNG HÄNDEHYGIENE

Sieben von 100 Patienten, so die WHO, stecken sich in Industrieländern bei einem Klinikaufenthalt mit einem Krankheitserreger an. In Entwicklungs- und Schwellenländern sind sogar zehn von 100 Patienten betroffen. Häufig handelt es sich um Infektionen mit multiresistenten Keimen. Bis zu ein Drittel davon ließe sich laut dem European Centre for Disease Prevention and Control (ECDC) unter anderem durch eine bessere Händehygiene der Krankenhausmitarbeiter vermeiden. Bis zu 37.000 EUR, so Berechnungen des spanischen Gesundheitsministeriums, kann schon eine einzige Infektion durch multiresistente Keime an Kosten verursachen. Die Ausgaben für eine engmaschige Kontrolle der Händehygiene fallen dagegen deutlich geringer aus: Ein Krankenhaus mit 1.000 Betten muss dafür ein Budget von etwa 11.000 EUR jährlich einplanen.

Trainings als Türöffner

MÄRKTE ERSCHLIESSEN

Der chinesische Gesundheitsmarkt boomt. In vielen Städten entstehen moderne Kliniken und Pflegeeinrichtungen, die wachsende Mittelschicht stellt immer höhere Ansprüche an die Gesundheitsversorgung. Zugleich steigt die Zahl alter Menschen, die nicht mehr allein von ihren Familien versorgt werden können. Glen Wang will die Chancen nutzen, die der dynamische Wandel in China bietet. Herzstück seiner Strategie ist die HARTMANN-Academy, die chinesischen Fachkräften Know-how im modernen Wundmanagement vermittelt.

Glen Wang

Managing Director



Trainings als Türöffner

MÄRKTE ERSCHEINEN

Der chinesische Gesundheitsmarkt ist in den letzten Jahren rasant gewachsen. In den großen Städten entstehen mittlerweile neue Gesundheitseinrichtungen, die wachsenden Anforderungen der Bevölkerung an eine immer höhere Anspruchsniveau an Gesundheitsversorgung. Zugleich steigt der Bedarf an Fachkräften, die nicht mehr allein von ihren eigenen Fähigkeiten leben werden können. Glen Wang weiß, wie man diesen Bedarf nutzen, die der dynamische Wachstum des chinesischen Gesundheitsmarktes. Herzstück seiner Strategie ist die Health Management Academy, die chinesischen Fachkräften im modernen Wundmanagement ver-

Der Betriebswirt, Jahrgang 1974, ist seit Oktober 2010 Managing Director der PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd. Vertrauensvolle Partnerschaften mit den Kliniken im Land sind für ihn der Schlüssel zum chinesischen Gesundheitsmarkt.

CHINA

Shanghai





„Es ist beeindruckend, wie schnell und flexibel neue Ideen in China in der Praxis ankommen. Modernes Wundmanagement, patientenzentrierte Behandlungskonzepte und Qualitätsbewusstsein setzen sich immer stärker durch. Doch auch wir Europäer können viel lernen von den Kollegen dort: Von jedem Trainingsbesuch bringe ich Anregungen für die eigene Arbeit mit.“

Christine Bloch

Medical Trainer bei der PAUL HARTMANN AG in Heidenheim



Seit 1998 ist HARTMANN mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft mit Sitz in Shanghai in China vertreten.

Allein die Zahlen sind schwindelerregend. 1,4 Milliarden Einwohner hat China, schon heute sind 131 Millionen älter als 65. Die Zahl der Kliniken ist allein zwischen 2006 und 2013 um gut ein Drittel auf heute fast 25.000 landesweit gestiegen. Dennoch scheitern selbst große ausländische Konzerne zuweilen daran, den prosperierenden Gesundheitsmarkt im Reich der Mitte für sich zu erobern: Um erfolgreich zu sein, ist nicht nur eine Vielzahl komplizierter Regelungen und Besonderheiten zum Beispiel bei der Erstattungspolitik zu beachten. „In so einem riesigen Land eine Marke bekannt zu machen, ist eine anspruchsvolle Aufgabe“, sagt Glen Wang. „Das glückt nur, wenn Sie das Vertrauen der Entscheider und Praktiker im Gesundheitswesen genießen.“ Der Schlüssel dazu ist für ihn die HARTMANN-Academy. Mit ihr ist HARTMANN die bislang einzige Organisation im Land, die Wundspezialisten nach den Regeln der international anerkannten Initiative Chronische Wunden e. V. (ICW) ausbildet.

**PARTNERSCHAFT MIT
RENOMMIERTEN KLINIKEN**

„Die Praxis steht in den Trainings absolut im Mittelpunkt“, erläutert Christine Bloch, die als Medical Trainer bei HARTMANN für die internationalen Trainings in Kooperation

mit der ICW zuständig ist. Renommierete, vor Ort tätige und in der Wundbehandlung erfahrene Experten aus Medizin und Pflege leiten die Teilnehmer dabei an, Symptome richtig zu deuten und chronische Wunden nach dem neuesten Stand der Wissenschaft zu versorgen. HARTMANN unterstützt die Trainerteams mit pädagogischem Fachwissen und Schulungsmaterial. Um sie optimal auf ihre Rolle vorzubereiten, reist Bloch regelmäßig nach China, zum Beispiel zu fachlichen und organisatorischen Updates. Gleich für das erste Schulungszentrum im südwestchinesischen Chengdu, einer Wirtschaftsmetropole mit 14 Millionen Einwohnern, gewann HARTMANN 2010 einen renommierten Partner: das Huaxi Hospital, mit 5.500 Betten und 8.000 Mitarbeitern die größte Klinik Chinas. In Peking, am Tongren Hospital

„Wir haben uns als Partner für modernes Wundmanagement im Bewusstsein der chinesischen Experten etabliert.“



Die Experten von HARTMANN unterstützen die Trainer vor Ort vor allem mit pädagogischem Know-how und Schulungsmaterialien.

der medizinischen Universität der Hauptstadt, eröffnete 2013 die zweite HARTMANN-Academy im Land. Mehr als 200 Teilnehmer haben die zweimonatigen zertifizierten Seminare bereits erfolgreich absolviert.

LOKALE KONFERENZEN FÜR DIE FACHGEMEINDE

Als Türöffner zu den chinesischen Fachkräften, sagt Glen Wang, haben sich die Schulungszentren hervorragend bewährt. Wundexperten aus dem ganzen Land nutzen den zum Programm gehörenden ICW-Club inzwischen, um sich zu vernetzen und an den Rezertifizierungs-Trainings teilzunehmen, die die ICW vorschreibt. Im Rahmen der ICW-Forum-City-Roadshow, die ebenfalls HARTMANN organisiert, trifft sich die Fachgemeinschaft zu lokalen Konferenzen. „Wir haben uns als Partner für modernes Wundmanagement im Bewusstsein der chinesischen Experten etabliert“, so Wang. Längst ist die Expertise von HARTMANN auch über die Trainings hinaus gefragt: Zunehmend unterstützt das Unternehmen die Kliniken dabei, die neuen Modelle zur Wundbehandlung in ihre Organisationsstrukturen zu integrieren. „Wir helfen ihnen, zum Beispiel multidisziplinäre Wundbehandlungsteams und Wundambulanzen zu etablieren.“

„ICH MAG HERAUSFORDERUNGEN“

Glen Wang will sich auf dem bereits Erreichten nicht ausruhen. Derzeit arbeitet HARTMANN China unter anderem an einer nationalen Richtlinie fürs Wundmanagement und forciert Studien mit seinen klinischen Partnern.

„Bislang müssen viele Patienten die Kosten für eine hochwertige Wundversorgung privat tragen“, erklärt Wang. „Unsere gemeinsamen Initiativen sollen dazu beitragen, dass in Zukunft die Kassen mehr davon übernehmen.“ Nachdem inzwischen auch in der chinesischen Ärzteschaft das Interesse an der Wundbehandlung wächst, prüft er außerdem mit seiner Mannschaft, wie ein spezielles ICW-Schulungsprogramm für diese Zielgruppe aussehen könnte. Am Krankenhaus der Sun-Yat-Sen-Universität in Guangzhou im Süden Chinas soll noch 2015 die dritte HARTMANN-Academy an den Start gehen, mit Schwerpunkt auf Trainingsprogrammen der ICW für Pflegekräfte. Nummer vier in Shanghai ist bereits in Planung. Und Glen Wang denkt noch weiter: Bis 2020 will er zwei bis drei neue Schulungszentren für Ärzte eröffnen. „Ich mag Herausforderungen. Und ich liebe es, sie mit einem engagierten Team anzupacken. Wir haben ein tragfähiges Geschäftsmodell für China gefunden – und werden weiter dranbleiben, um es im ganzen Land umzusetzen.“

INTERNATIONALER WISSENSTRANSFER

Der 1995 in Göttingen gegründete Verein Initiative Chronische Wunden e. V. (ICW) hat auf der Basis international anerkannter Standards ein Curriculum für die Ausbildung von Wundexperten entwickelt. In Kooperation mit der ICW bietet HARTMANN Seminare in China, Indien und dem Libanon an. Außerdem hat HARTMANN das Clinical Exchange Program (CEP) für Praktiker aus Medizin und Pflege, Wissenschaftler und Einkaufsverantwortliche ins Leben gerufen. In kleinen, internationalen Gruppen können sie unter anderem den Alltag in modernen Wundkliniken kennenlernen und sich bei HARTMANN in Heidenheim über Produkte und neue wissenschaftliche Erkenntnisse informieren. So hat zum Beispiel ein Besuch libanesischer Ärzte bei einem CEP-Partner zum Aufbau einer Wundambulanz am St.-George-Klinikum in Beirut und zu einem gemeinsamen Trainingsprogramm geführt.

Leidenschaft als Motor

KARRIEREN ENTWICKELN

Als internationales Unternehmen bietet HARTMANN seinen Mitarbeitern viele Möglichkeiten, sich persönlich weiterzuentwickeln. Wechsel in neue Aufgabebereiche fördert das Unternehmen ebenso wie Stationen in den verschiedenen Ländergesellschaften. Seit Beginn seiner Karriere hat Paolo Marchesini immer wieder Neuland betreten, in vielen Funktionen und mittlerweile drei Ländern. Jetzt ermutigt er junge Kollegen, ihren eigenen Weg zu gehen.

Paolo Marchesini



*Director Marketing Sales International
Business Division Risk Prevention*



Leidenschaft als Motor

Der 37-jährige Betriebswirt startete bei HARTMANN in Italien, wechselte später nach Spanien und 2013 zur PAUL HARTMANN AG nach Heidenheim. Marchesini ist Director Marketing Sales International in der Business Division Risk Prevention. Kulturelle Unterschiede faszinieren ihn schon seit dem Studium.

DEUTSCHLAND

Heidenheim



KARRIEREN ENTWICKELN

Als internationales Unternehmen seinen Mitarbeitern viele Möglichkeiten bieten und persönlich weiterzuentwickeln. Wechselbereitschaft und neue Bereiche fördert das Unternehmen eine Karriere mit Stationen in den verschiedenen Ländern. Seit Beginn seiner Karriere hat Paolo immer wieder Neuland betreten, in vier verschiedenen Ländern und mittlerweile drei Ländern. Jetzt ermutigen wir unsere Kollegen, ihren eigenen Weg zu gehen.



Herr Marchesini, Sie kommen aus Italien, haben lange in Spanien gearbeitet und sind jetzt seit zwei Jahren in Deutschland. War das so geplant?

Ich wollte schon immer international arbeiten. Auslöser für diesen Wunsch waren meine Auslandssemester im Studium, eines in Dänemark, eines im spanischen Granada. Unterschiedliche Perspektiven und kulturelle Eigenheiten faszinieren mich einfach. Dass HARTMANN so international aufgestellt ist, war deshalb mit das wichtigste Argument für mich, 2004 als Produktmanager in Verona zu starten. Im Fokus stand für uns das OP-Geschäft, vor allem mit Einwegabdeckmaterialien. Marketing und Vertrieb waren eng miteinander vernetzt, außerdem habe ich sehr viel über Service gelernt. Das ist ein sehr komplexes Thema in diesem Produktsegment, da sind Bereiche wie Marketing, Vertrieb, IT und Logistik zu berücksichtigen. HARTMANN Italien arbeitet hier auf sehr hohem Niveau, ich hatte eine wunderbare Zeit in Verona.

Trotzdem sind Sie 2006 nach Spanien gewechselt.

Ja, das war eine großartige Chance für mich, internationale Erfahrung zu sammeln. Michael Brauner, mein Chef in Italien, hat mich dabei unterstützt: „Ich habe auch einen internationalen Karriereweg eingeschlagen, warum sollte ich dir Steine in den Weg legen?“, hat

Paolo Marchesini wollte schon immer international arbeiten. Das Unterwegssein, sagt er, ist genau der richtige Lebensstil für ihn.

„Unterschiedliche Perspektiven und kulturelle Eigenheiten faszinieren mich einfach.“

er damals gesagt. Ich habe Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernehmen können in Spanien. Die Serviceexpertise, die ich aus Italien mitgebracht habe, hat uns sehr geholfen. Wir haben neue Standards im Wettbewerb gesetzt und unseren Marktanteil mit OP-Einwegprodukten binnen sieben Jahren verdoppelt. 2010 bin ich dann Director Marketing in Spanien geworden, zu dieser Zeit lernte ich die ganze Bandbreite des HARTMANN-Produktportfolios kennen. Einige Zeit habe ich außerdem als Area Sales Manager für den Bereich Kliniken gearbeitet. Eine spannende Aufgabe, bei der ich sehr tief in den gesamten Vertriebsprozess einsteigen konnte.

Wie sind Sie mit den kulturellen Unterschieden zwischen Italien und Spanien umgegangen?

Ich habe sie nicht als so gravierend empfunden, die kulturellen Unterschiede zwischen Spanien und Deutschland erscheinen mir größer. Die Spanier sind informeller, direkter, ich habe sie als im besten Sinne passioniert erlebt. Auch dort hat mein Chef, Marc Pérez Pey, mich immer unterstützt. Ich hatte zum Beispiel die Möglichkeit, an einem MBA-Programm für Manager teilzunehmen. Interessant fand ich, dass in Spanien die Hierarchie weniger ausgeprägt ist als in Italien. Hier in Deutschland, scheint mir, ist die Kultur insgesamt etwas formeller. Für mich existiert in dieser Hinsicht aber kein „Richtig“ oder „Falsch“, es gibt einfach viele verschiedene Arten, die Welt zu sehen.

Seit 2013 verantworten Sie in Heidenheim die gesamten Marketingaktivitäten der Business Division Risk Prevention.

Es freut mich sehr, dass ich hier die Konzernperspektive in einem multinationalen Unternehmen kennenlernen kann, so bekomme ich einen globalen Überblick. Mir geht es jetzt vor





Seinen Mitarbeitern will Marchesini eine klare Orientierung geben. Er ist überzeugt: Wer Ziele mit Leidenschaft verfolgt, erreicht sie auch.



allein darum, die Zusammenarbeit der Länder und der Zentrale noch besser zu verzahnen. Bei HARTMANN arbeiten die Länder traditionell sehr eigenständig, aber wir müssen die strategische Koordination noch verbessern, um unserem Ansatz „Global denken, lokal handeln“ gerecht zu werden. Hierbei müssen die Konzernfunktionen die Führung übernehmen, gleichzeitig aber die Bedürfnisse der Länder und Märkte noch besser verstehen, sodass beide

„Es freut mich sehr, dass ich hier die Konzernperspektive in einem multinationalen Unternehmen kennenlernen kann.“

Partner sich gegenseitig stark machen. Das bringt Veränderungen für beide Seiten.

Was geben Sie heute selbst jungen Kollegen mit, die noch am Anfang ihrer Karriere stehen?

Ich versuche, ihnen eine Vision zu vermitteln und konkrete Ziele zu setzen. HARTMANN steckt mitten in einem Veränderungsprozess – umso wichtiger ist das Bewusstsein dafür, was der konkrete Nutzen des eigenen Beitrags ist. Außerdem will ich meinen Mitarbeitern Leidenschaft mitgeben für das, was wir hier tun. Leidenschaft ist der wichtigste Motor für Erfolg. Wichtig finde ich auch, nicht allein die berufliche, sondern ebenso die private Perspektive im Auge zu behalten. Hervorragende Leistungen bringt man nur dann, wenn man sich in seinem Umfeld wohlfühlt.

PROGRAMM TALENT SELF-NOMINATION

Um vielversprechende Talente innerhalb der HARTMANN GRUPPE in ihrer Karriereplanung zu unterstützen, hat das Unternehmen das Programm „Talent Self-Nomination“ ins Leben gerufen: Es richtet sich an ambitionierte Mitarbeiter mit erster Führungserfahrung, die das Potenzial dazu haben, in zwei bis drei Jahren in Schlüsselpositionen innerhalb der Gruppe aufzurücken. Interessierte Mitarbeiter konnten sich bis Ende Februar 2015 selbst für die Teilnahme bewerben. Derzeit läuft der Auswahlprozess. Das Programm selbst ist modular aufgebaut und startet voraussichtlich im vierten Quartal 2015. Insgesamt 20 ausgewählte Teilnehmer werden ein Jahr lang intensiv in ihrer persönlichen Weiterentwicklung unterstützt. Als wesentlicher Baustein der Personalentwicklung soll das Programm künftig einen unternehmensweiten Überblick über herausragende Talente bei HARTMANN schaffen – und es erleichtern, geeignete Kandidaten in den richtigen Positionen zu platzieren.

Menschen im Mittelpunkt

MARKE STÄRKEN

Hoher Preisdruck, zahlreiche Wettbewerber: Um sich auf dem tschechischen und slowakischen Gesundheitsmarkt durchzusetzen, ist eine starke Marke wichtig. Sylwia Říhošková sucht deshalb immer neue Wege, um die Attraktivität der Marke HARTMANN zu steigern – sowohl in ihrer Rolle als Türöffner für Geschäftsbeziehungen als auch als Qualitätssiegel in der Wahrnehmung der Kunden. Mit Erfolg: Kein anderer Anbieter vergleichbarer Produkte verfügt über eine so hohe Markenbekanntheit in beiden Ländern wie HARTMANN. Jetzt arbeitet Říhošková mit viel Leidenschaft daran, den neuen Markenauftritt bekannt zu machen.



Sylwia Říhošková ▶

*Corporate Communication
Manager*

Menschen im Mittelpunkt

Die 43-Jährige ist Corporate Communication Manager bei HARTMANN-RICO a. s. in Tschechien. Sie ist bereits seit dem Jahr 2000 für das Unternehmen tätig – und hat seitdem viele Veränderungen kommunikativ begleitet. Ihr Wunsch für die Zukunft: dass HARTMANN ein starkes, vertrauenswürdiges, dynamisches, aufgeschlossenes und inspirierendes Unternehmen bleibt.

TSCHECHIEN

Brno



MARKE STÄRKE

Hoher Preisdruck, Konkurrenz auf dem tschechischen Markt durchzusetzen, die Attraktivität der Marke sowohl in ihrer Rolle als Türöffnerin als auch als Qualitätssiegel der Kunden. Mit Erfolg: Kein anderes gleichbarer Produkte verfügt über eine Bekanntheit in beiden Ländern wie HAK. arbeitet Říhošková mit viel Leidenschaft das Markenauftritt bekannt zu machen.





Sylvia Říhošková sieht die Mitarbeiter als wichtigste Botschafter von HARTMANN. Sie wünscht sich, dass jeder von ihnen genau weiß, wofür das Unternehmen steht.

Hier in Tschechien und der Slowakei ist HARTMANN in allen Segmenten des Gesundheitsmarkts vertreten, deshalb sind wir ziemlich sichtbar auf dem Markt. Wir kommunizieren aber auch sehr aktiv und achten darauf, genau auf die Bedürfnisse unserer Zielgruppen einzugehen. Schon seit Jahren setzen wir dabei auf eine breit gefächerte Mischung: Wir unterstützen zum Beispiel ausgewählte Ärzte- und Pflegeverbände, bieten Veranstaltungen für Krankenhaus- und Pflegeheimmanager zu Trends im Gesundheitssystem an sowie Fortbildungen und vielfältige Informationsmaterialien für Fachanwender und Patienten. Im Mittelpunkt steht dabei immer der Mehrwert, den HARTMANN den einzelnen

„Hier in Tschechien und der Slowakei ist HARTMANN in allen Segmenten des Gesundheitsmarkts vertreten.“

Kundengruppen bietet. Zum Glück misst das Management hier am Standort dem Thema Kommunikation große Bedeutung bei. Wenn ich Unterstützung brauche, hat man immer ein offenes Ohr für mich und bietet Hilfe an. Seit 2010 nehmen wir auch die breite Öffentlichkeit stärker in den Blick. Aufgrund von Veränderungen im Gesundheitssystem und in der Gesellschaft übernehmen Verbraucher die Verantwortung für ihre Gesundheit vermehrt selbst und investieren häufiger in hochwertige medizinische Produkte. Ebenso steigt die Zahl derjenigen, die ihre Angehörigen zuhause pflegen. In TV-Spots, Print- und Online-Anzeigen präsentieren wir unsere Marke von ihrer emotionalen Seite: Ebenso wie in der Kommunikation mit den Fachkunden stehen dabei die Menschen, die wir unterstützen, im Fokus, sie sind die Protagonisten. Wer Menschen pflegt und sie umsorgt, ob beruflich oder privat, ist ein Held – und genau diesen Helden stehen wir mit unseren kundenindividuellen Lösungen, bei denen wir Produkte, Dienstleistungen und Beratung verbinden, zur Seite. Diese Botschaft wollen wir vermitteln, über alle Kanäle hinweg.

„Denken wir an die Menschen, die von unseren Produkten profitieren. Denken wir an all die Leben, die wir beeinflussen können. Denken wir daran, für wen wir einen Schritt weiter gehen. Das sollte unser Antrieb sein.“

Ann-Kathrin Halvorsen

Vice President Branding and Communication der HARTMANN GRUPPE

MITARBEITER ALS MARKENBOTSCHAFTER

Ich bin überzeugt davon, dass vor allem der direkte Dialog ein mächtiges Kommunikationswerkzeug ist. Deshalb haben wir uns schon früh in den sozialen Medien engagiert, etwa auf Facebook oder YouTube. So zeigen wir, dass HARTMANN dialogbereit ist, dass man uns vertrauen kann. Über unser neues Unternehmensvideo, das wir letztes Jahr produziert haben, freue ich mich besonders. Der Film lässt sich extern wie intern verwenden, weil er unsere Kunden in den Fokus rückt und zeigt, wie sie dank HARTMANN leichter und effizienter pflegen können. Das macht auch unsere Mitarbeiter stolz. Überhaupt glaube ich, dass die Mitarbeiter die wichtigsten Markenbotschafter sind. Was denken sie über das Unternehmen, seine Produkte, die Marke? Um das herauszufinden, haben wir 2013 eine interne Umfrage durchgeführt. Die Ergebnisse waren aufschlussreich. Sie zeigten, dass das Unternehmen bei der Belegschaft einen hohen Stellenwert hat und dass wir über den Nutzen und die Wirksamkeit unserer Produkte auch intern besser informieren müssen, damit die Mitarbeiter dieses Wissen im Alltag nutzen und an andere weitergeben können.

MUT, AUF ANDERE ART ZU KOMMUNIZIEREN

Bei der Entwicklung des neuen weltweiten HARTMANN-Auftritts in den letzten Monaten hat dieser interne Feedbackprozess eine große Rolle gespielt. Meine Kommunikationskollegen aus den anderen Ländern und ich

haben uns mehrmals getroffen, um Ideen auszutauschen und das neue Branding weiterzuentwickeln. Jede Woche haben wir Kommunikationsmanager aus den einzelnen Ländern ein Update zum aktuellen Stand bekommen und dazu die Meinung unserer lokalen Kollegen abgefragt. Das neue Markenversprechen haben Ann-Kathrin Halvorsen, Vice President Branding and Communication, Kristin Barnes, Branding and Communications Manager aus Australien, und ich dann gemeinsam auf einer internationalen HARTMANN-Konferenz vorgestellt. Das war sehr motivierend und hat viel frischen Wind in unsere Zusammenarbeit gebracht. Um die Mitarbeiter in den Markenbildungsprozess einzubinden, haben wir in Tschechien und der Slowakei einen Wettbewerb um die beste Übersetzung von „Going further for health“ in die jeweilige Landessprache veranstaltet.

Was mir an dem neuen Markenauftritt am besten gefällt? Dass die Menschen, denen HARTMANN zur Seite steht, in den Mittelpunkt rücken und der reelle und vielfach äußerst positive Wandel, den wir in ihrem Leben bewirken. Die moderne Gestaltung und die Emotionalität, der Mut, auf andere Art zu kommunizieren. Unsere TV-Spots in Tschechien und der Slowakei werden bereits im neuen Look ausgestrahlt. Er passt auch perfekt zu unseren Sponsoringaktivitäten, zum Beispiel den Wettbewerben um die „Krankenschwester des Jahres“ und den „Arzt des Jahres“, die wir unterstützen. Ich bin schon sehr gespannt, wie unsere Kunden auf den neuen Auftritt reagieren.

DER NEUE MARKENAUFTRITT

HARTMANN wandelt sich – und damit die Marke. Das neue Erscheinungsbild übersetzt das Markenversprechen „Going further for health“ in die visuelle Dimension: Das Firmenlogo bleibt unverändert, als weitere Kernelemente kommen grafische Flächenstrukturen und das Polygon hinzu. Der Einsatz lebendiger Farben und eine Bildsprache, die vor allem auf authentische Fotografien setzt, unterstreichen den frischen, emotionaleren Look der Marke. Entstanden ist der neue Auftritt in einem internationalen Prozess, an dem HARTMANN-Mitarbeiter aus der ganzen Welt mitgewirkt haben.

Die Suche nach dem Neuen

CHANCEN ERKENNEN

Welche Trends prägen die Gesundheitsmärkte? Was wünschen sich die Kunden, auf welchen Feldern bieten sich vielversprechende Möglichkeiten für HARTMANN? Sven Frohard hat sich mit diesen Fragen intensiv auseinandergesetzt. Und neue, kreative Ansätze dazu entwickelt, wie das Unternehmen systematisch neue Geschäftsfelder bewerten und Innovationen auf den Weg bringen kann. Kollaborativ, pragmatisch – und immer nah an den Bedürfnissen der Kunden.

A man in a dark blue suit, white shirt, and patterned tie stands in a server aisle. He is holding a small object in his right hand. The aisle is lined with server racks containing various colored folders (yellow, green, blue). A large blue graphic overlay is on the left side of the image.

Sven Frohard ▶

*Director Strategic Marketing
Business Division Disinfection*

Die Suche nach dem Neuen

Sven Frohard, 41 Jahre, ist seit 2012 Director Strategic Marketing der Business Division Disinfection in Hamburg. Zuvor hatte er verschiedene Marketingfunktionen in der Chemie- und Pharmabranche inne. Er plädiert dafür, ein klares Verständnis des Kerngeschäfts zu stärken, es zu definieren und sukzessive Geschäft in verwandten Bereichen außerhalb des Kerns aufzubauen.

DEUTSCHLAND

Hamburg



CHANCEN ERKENNEN

Welche Trends prägen die Geschäftswelt? Was wünschen sich die Kunden, und bieten sich vielversprechende Möglichkeiten? Sven Frohard hat sich mit Dr. HARTMANN intensiv auseinandergesetzt. Und neue Ansätze dazu entwickelt, wie das Unternehmen systematisch neue Geschäftsfelder bewirkt und Innovationen auf den Weg bringen kann. Kollaborativ, pragmatisch – und immer nah an den Bedürfnissen der Kunden.



„Eine starke Innovationspipeline hilft uns dabei, ehrgeizige unternehmerische Ziele zu erreichen.“

Dr. Klaus Ruhнау

Geschäftsführer BODE Chemie GmbH und
Senior Vice President Business Division Disinfection



Sven Frohard setzt in allen Innovationsprojekten auf die Kompetenzen verschiedener Disziplinen. Biologen und Chemiker, Vertriebsprofis und Marketingexperten arbeiten Hand in Hand.

Die weltweiten Megatrends prägen auch unser Geschäft: Eine steigende Anzahl nosokomialer Infektionen und die Gefahr globaler Pandemien, zum Beispiel durch Urbanisierung und steigende Reisetätigkeit, lassen die Bedeutung von Prävention und Hygiene wachsen. Gleichzeitig steigt der Zeitdruck in den Einrichtungen des Gesundheitswesens, immer mehr Mitarbeiter wünschen sich einfache, leicht handhabbare Lösungen. Mit unserem Radarsystem bewerten wir systematisch den Abstand von möglichen Produktkategorien und Technologien sowie potenziellen Absatzmärkten und Kundengruppen zu unserem heutigen Kerngeschäft – und analysieren, was dies für uns bedeutet. Eine Einstufung erhalten wir anhand von fünf Kernfragen: Haben wir die Kompetenzen und Kapazitäten, um auf diesem Feld erfolgreich zu sein? Handelt es sich um neue oder bestehende Zielgruppen? Wer wären unsere Wettbewerber, sind es die gleichen wie heute oder andere? Handelt es sich um neue Vertriebskanäle? Welche finanziellen Mittel, was für eine Infrastruktur wären nötig, um Erfolg zu haben? Je weiter wir uns vom Kerngeschäft wegbewegen, desto aufwendiger wäre die Erschließung eines neuen Markts oder die Vermarktung einer neuen Produktkategorie. Auf Basis des Radars und der verschiedenen Mega-, Makro- und Mikrotrends haben wir entschieden, in welchen Bereichen wir gezielt nach Innovationen suchen werden.

FELDFORSCHUNG IN OP UND LABOR

Deshalb haben wir im vergangenen Jahr ein Pilotprojekt aufgesetzt, das in einem strukturierten Prozess mögliche Innovationen in der Flächendesinfektion vorantreiben sollte. Zuerst haben wir Feldforschung betrieben: Wir haben in Operationssälen, Krankenhausstationen und Laboren Beobachtungen durchgeführt und nachgefragt, wie die Mitarbeiter dort mit

„Mit unserem Radarsystem bewerten wir systematisch den Abstand zu unserem heutigen Kerngeschäft.“

„Innovation heißt viel mehr als nur neue Produkte: Es geht darum, in der gesamten Wertschöpfungskette immer wieder nach neuen Vorschlägen zu suchen.“

Flächendesinfektion umgehen und was sie sich wünschen. Im zweiten Schritt haben wir eine Workshopreihe mit Kollegen aus der Unternehmensgruppe veranstaltet. Ein Schwerpunkt war das Thema Convenience und damit die Frage, wie wir unseren Kunden möglichst viel Nutzerfreundlichkeit bieten können. In einem anderen Workshop haben wir gezielt Naturwissenschaftler an einen Tisch gebracht, zum Teil auch aus anderen Industrien, und sie Vorschläge zu chemischen Formulierungen entwickeln lassen. Fünfzig Ideen haben wir am Ende des Prozesses als besonders vielversprechend herausgefiltert. Für einige davon haben wir konkrete Produktkonzepte entwickelt, die wir jetzt in der Marktforschung testen.

DER RICHTIGE MIX

Da unser systematischer Ansatz eine beeindruckend große Menge tragfähiger Ansätze hervorbrachte, haben wir inzwischen im Bereich Händedesinfektion einen Innovationsprozess nach dem gleichen Muster angestoßen. Im nächsten Schritt werden wir das gesamte Innovationsmanagement in eine neue Struktur bringen. Das Ziel ist, dass alle Mitarbeiter ihre Ideen einbringen, ob sie in nationalen Vertrieben arbeiten, im BODE SCIENCE CENTER oder im Labor. Innovation heißt viel mehr als nur neue Produkte: Es geht darum, in der gesamten Wertschöpfungskette immer wieder nach neuen Vorschlägen zu suchen. Hierzu gehören beispielsweise auch Innovationen in Bezug auf Businessmodelle, Produktsysteme, Service oder Vermarktungskonzepte. Kein Unternehmen kann sich heute mehr auf bewährten Produkten ausruhen. Entscheidend ist der richtige Mix aus wirklich Neuem und Lösungen, auf die unsere Kunden schon länger vertrauen.

HYGIENEKOMPETENZ BEI HARTMANN

Als einer der führenden Spezialisten für Desinfektion, Hygiene und Hautschutz bietet HARTMANN ein umfassendes Produktportfolio zum Schutz vor Infektionen und Kontaminationen. Bereits 1965 entwickelte BODE Chemie, heute eine 100%ige Tochter der HARTMANN GRUPPE, mit Sterillium das weltweit erste marktfähige alkoholische Händedesinfektionsmittel. Am Standort Hamburg produziert die BODE Chemie GmbH derzeit über 400 Produkte zur Desinfektion, Reinigung, Pflege und Hautantiseptik. Sie kommen in über 50 Ländern weltweit zum Einsatz. Ideale Ergänzung dazu sind HARTMANN-Lösungen wie zum Beispiel sterile OP-Bekleidung, Abdeckmaterialien oder kundenindividuelle OP-Sets. Mit dem BODE SCIENCE CENTER hat das Unternehmen 2011 zusätzlich ein wissenschaftliches Kompetenzzentrum etabliert: Die Experten dort entwickeln unter anderem praxisnahe, wissenschaftlich begleitete Lösungen zum Infektionsschutz, forschen mit internationalen Meinungsführern für einen besseren Patientenschutz und beraten zum Hygienemanagement.



*Teile Optimieren ist Mission,
sehr gelebte Demos ist Marke,*

wenn Sie diesen Geschäftsbericht durchblättern, merken Sie, dass er eine Optik hat, die zwar an die Vorjahre anknüpft, jedoch deutlich neue Akzente setzt. Sie halten das erste Medium von HARTMANN in Händen, das entsprechend dem neuen globalen Markenauftritt gestaltet wurde. Diese Gestaltung ist nicht ästhetischer Selbstzweck, sondern Ausdruck der Neuausrichtung, die auf einer etablierten und soliden Basis in unseren Märkten und im Unternehmen gründet.

Wir haben den Anspruch, in unseren Märkten weltweit eine führende Rolle einzunehmen. Dies bringen wir mit unserem neuen Markenversprechen „Going further for health“ international zum Ausdruck, das in deutscher Sprache „Gesundheit ist unser Antrieb“ lautet.

Was meinen wir damit? Unser Antrieb ist es eben nicht nur, therapeutisch wirksame und den Pflegealltag vereinfachende Produkte auf den Markt zu bringen. Vielmehr wollen wir in einer Welt, in der das Thema Gesundheit immer umfassender thematisiert und professioneller gehandhabt wird, effiziente Lösungen anbieten. Wir wollen die heute gängigen Standards hinterfragen und damit Perspektiven für neue Ideen eröffnen. Und wir wollen mit hoher Motivation neue Ideen vorantreiben – wie uns dies im Geschäftsjahr 2014 exemplarisch bei konzernweit relevanten Themen gelungen ist, zeigen die Mitarbeiterporträts im Einleitungsteil dieses Berichts.

Diese acht Geschichten stehen stellvertretend für das große Engagement von über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der HARTMANN GRUPPE. Sie sind Ausdruck unserer Unternehmenskultur, die den Ideenreichtum jedes Einzelnen fördert und die im permanenten Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern alle Aktivitäten auf wert-

„Ich freue mich, dass sich unser Veränderungsprozess in den Unternehmenskennzahlen des Jahres 2014 niederschlägt.“

schöpfende Projekte lenkt. Um diese Denkweise global voranzubringen, haben wir zum Jahresbeginn 2014 mit dem „Big Picture“ das größte Mitarbeiter-Engagement-Programm in der Unternehmensgeschichte gestartet und es inzwischen weltweit implementiert: Es stellt in einer leicht verständlichen Visualisierung die künftige Ausrichtung von HARTMANN dar und ist somit Orientierungshilfe für die länder- und funktionsübergreifende Zusammenarbeit. Ein zentrales Element von Big Picture sind weiterhin die vier Prinzipien von L.A.C.E., Leadership (Führung), Accountability (Verantwortung), Commitment (Verbindlichkeit) und Execution (Umsetzung), mit denen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch ihr Verhalten und Handeln im Arbeitsalltag aktiv zum Wachstumskurs von HARTMANN beitragen.

Aus Gesprächen über alle Funktionsebenen hinweg, beispielsweise im Rahmen der Town-Hall-Meetings, zu denen ich regelmäßig Mitarbeiter an den Standorten weltweit einlade, oder aus den Reaktionen auf meinen tagesaktuellen CEO-Blog im Intranet geht eine breite Akzeptanz unseres Veränderungsprozesses hervor. Ich freue mich, dass sich dieser Prozess in den Unternehmenskennzahlen des Jahres 2014 niederschlägt.

Mit einem organischen Plus von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr ist es der HARTMANN GRUPPE trotz ungünstiger Wechselkursveränderungen gelungen, einen Rekordumsatz von 1.862 Mio. EUR zu erzielen, der deutlich über dem Marktwachstum liegt. Das EBIT verbesserte sich überproportional um 20,0 % auf 122,4 Mio. EUR. Das Konzernergebnis lag bei 78,3 Mio. EUR und damit 25,4 % über dem Vorjahreswert. Darüber hinaus konnten wir die Nettoverschuldung bis zum Jahresende 2014 vollständig zurückführen und eine Nettoliquidität aufbauen. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich zum 31. Dezember 2014 auf 55,4 %. Damit haben wir auch unsere finanziellen Handlungsspielräume für weiteres organisches und anorganisches Wachstum erweitert.

Unsere Aktivitäten in den vier Geschäftssegmenten zeigen, dass wir auf der Basis umfassender Marktanalysen die richtigen Maßnahmen ergriffen haben, um fokussiert unsere führende Position in der Branche mit einer profitablen Wachstumsstrategie auszubauen. Im Segment Wundmanagement punkteten wir 2014 mit dem Therapiekonzept HydroTherapy. Nach einer gelungenen Pilotphase, in der das Konzept auf hohe Kundenakzeptanz stieß, starten wir nun den internationalen Roll-out. Der Erfolg von HARTMANN in der modernen Wundbehandlung basiert nicht nur darauf, dass wir in stark wachsenden Marktsegmenten wie den hydroaktiven Wundaufgaben oder der Unterdruck-Wundtherapie agieren, sondern auch darauf, dass wir innovative und eigenständige Lösungen geschaffen haben, die einfache Behandlungskonzepte, eine nachgewiesene effizientere Wundheilung und Vorteile für die Gesundheitsökonomie vereinen. Im Jahr 2015 planen wir deshalb Markteinführungen in weiteren Ländern. Um diese nachhaltig zu erschließen, setzen wir dort auch künftig auf spezialisierte und fokussierte Vertriebsteams, die für den Verkauf und die Schulung ganzheitlicher Wundbehandlungskonzepte qualifiziert sind. Ein zentrales Thema hierbei ist die wachsende Durchlässigkeit von stationärer und ambulanter Versorgung, die, etwa beim Entlassungsmanagement, ein durchgängiges Behandlungskonzept zum Wohl der Patienten sicherstellen muss.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir strategisch die Weichen gestellt, um im umsatzbezogen größten Geschäftssegment Inkontinenzmanagement künftig stärker und profitabler zu wachsen. Die demografisch bedingt steigende Zahl inkontinenter Menschen stellt einerseits ein großes Wachstumspotenzial dar, andererseits nimmt der Kostendruck in den Gesundheitsmärkten mit entsprechenden Veränderungen in der Erstattung durch die Versicherungssysteme zu. Diese Herausforderung müssen wir annehmen. Hierzu zählt auch, dass, je nach Ausgestaltung der nationalen Gesundheitssysteme, der Markt der selbst zahlenden Endverbraucher wächst. Gefragt sind klar differenzierte Sortimente, die sich eng an den Kundenbedürfnissen hinsichtlich Produktausstattung und Preis orientieren. Ab 2015 geht HARTMANN sukzessive mit gezielten Innovationen und neu strukturierten Sortimentslinien in den Markt, die sowohl

den Anforderungen in der professionellen Pflege als auch den Bedürfnissen mobiler, selbst zahlender Menschen mit innovativen Vertriebskonzepten gerecht werden.

Das Geschäftssegment Infektionsmanagement war im Berichtsjahr Wachstumssieger innerhalb des medizinischen Kerngeschäfts. Im Rahmen unserer globalen Wachstumsstrategie spielen auch in den kommenden Jahren kundenindividuelle und eingriffsspezifische OP-Komplettsätze eine strategisch bedeutende Rolle. HARTMANN ist es gelungen, in dieser Produktkategorie schneller zu wachsen als der Markt. Mit gezielten Investitionen in optimierte Sortimente sowie in schlankere Prozesse entlang der Wertschöpfungskette konnten wir unsere Wettbewerbsfähigkeit signifikant verbessern. Langfristig setzen wir im Rahmen unserer Vertriebsaktivitäten verstärkt auf maßgeschneiderte Leistungspakete, die exakt an den individuellen Kundenbedürfnissen hinsichtlich der Prozessoptimierung im OP ausgerichtet sind.

Mithilfe der in Fachkreisen anerkannt hohen, evidenzbasierten Hygienekompetenz des BODE SCIENCE CENTERS sowie international umgesetzter Marketingkampagnen, die beispielsweise für mehr Compliance in der Händedesinfektion und damit für ein geringeres Infektionsrisiko und reduzierte Kosten sorgen, ist es HARTMANN gelungen, seine gute Position bei Desinfektionsmitteln in Europa weiter auszubauen. Signifikante Wachstumspotenziale liegen auch im Bereich der Desinfektion von Oberflächen in Gesundheitseinrichtungen sowie bei Kundengruppen außerhalb des Gesundheitssektors.

Das Segment Weitere Konzernaktivitäten, dem die endverbrauchernahen Sortimente und Handelsaktivitäten zugeordnet sind, erzielte im Berichtsjahr ein dynamisches Wachstum. 2014 war für die Kneipp-Gruppe das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte. Die CMC-Gruppe konnte ihre Umsätze im Einzelhandel deutlich steigern. Als anerkannter Anbieter eines breiten Spektrums von medizinischen Hilfsmitteln hat die NOGE-Gruppe im Berichtsjahr ihre Umsätze ausgebaut.

Die Investitionsschwerpunkte im Jahr 2014 lagen erneut auf der Ausweitung unserer Produktionskapazitäten, der Modernisierung unserer Produktionsstandorte zur Erhöhung der Produktivität sowie der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios. Am Standort Heidenheim haben wir die größte Einzelinvestition zum Abschluss gebracht: In Anwesenheit des Bundesministers für Gesundheit wurde am 7. Juli 2014 das Medical Innovation Center feierlich eröffnet. Unter hochkomplexen Reinraumbedingungen werden dort die innovativen Sortimente zur modernen Wundbehandlung und kundenindividuelle OP-Komplettsätze nach internationalen Qualitätsstandards unter einem Dach gefertigt. Leitmotive hinter der Konzeption sind Transparenz und Flexibilität, die sich sowohl in den internen Abläufen

als auch im Dialog mit Kunden und Besuchern vor Ort ausdrücken. Damit setzt das Unternehmen ein Zeichen, denn Deutschland ist ein wichtiger Produktionsstandort für die internationale Belieferung mit innovativen Medizinprodukten.

Ich bin überzeugt, dass wir vor dem Hintergrund unserer Aktivitäten im Geschäftsjahr 2014 gut aufgestellt sind, um den Veränderungen im Gesundheitswesen, Konzentrationsprozessen auf Kunden- und Anbieterseite sowie einem anhaltenden Innovations- und Preisdruck zu begegnen und externe Faktoren wie Rohstoffpreis- und Währungsschwankungen aktiv zu managen.

Das Markenversprechen „Going further for health“ ist für uns Verpflichtung, noch stärker als bisher die Perspektive unserer Kunden einzunehmen und vorausdenkend bessere Lösungen als unsere Wettbewerber anzubieten. Uns hierfür fit zu machen und die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf den richtigen Positionen zu haben, ist deshalb das zentrale Element unserer konzernweiten Personalarbeit. Das Management von Schlüsselpositionen in der HARTMANN GRUPPE mit individuellen Entwicklungsplänen für die Stelleninhaber hat hier Priorität, sowohl in Konzernfunktionen als auch in den Länderorganisationen. Im Berichtsjahr wurden im Konzern mehrere strategische Initiativen zur Personalentwicklung vorangetrieben, darunter ein Konzept zur Identifikation und Weiterentwicklung

**„Am Standort
Heidenheim haben
wir die größte Einzel-
investition zum
Abschluss gebracht.“**

„Das Markenversprechen ‚Going further for health‘ ist für uns Verpflichtung, noch stärker als bisher die Perspektive unserer Kunden einzunehmen und vorausdenkend bessere Lösungen als unsere Wettbewerber anzubieten.“

von Talenten. Es ist geplant, dieses Konzept global und auf allen Ebenen umzusetzen. Vor dem Hintergrund eines sich in vielen Ländern verschärfenden Fachkräftemangels haben wir neue Ansätze bei der Arbeitskräftebeschaffung verfolgt. Ferner haben die Human-Resources-Bereiche einen Prozess zur Einstellung und Integration von Inhabern von Schlüsselpositionen definiert.

Zusammenfassend kann ich sagen, dass HARTMANN über ein robustes Fundament mit einer Vielzahl an Ressourcen verfügt, das die Grundlage für unser nachhaltiges Wachstum bildet. Ich freue mich, dass wir 2014 wieder einen Schritt bei der Umsetzung unseres Ziels weitergekommen sind, in unseren Märkten führender Anbieter zu werden und so einen wesentlichen Beitrag dazu zu leisten, die Gesundheit der Menschen zu verbessern.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das große Vertrauen, mit dem Sie die Entwicklung des Unternehmens auch im Geschäftsjahr 2014 begleitet haben. Durch Ihr Interesse an einer langfristigen Kapitalanlage, wie sie die HARTMANN-Aktie bietet, geben Sie uns die Chance, die Zukunft der HARTMANN GRUPPE selbst zu gestalten und die vielfältigen Potenziale, die in den Märkten und im Unternehmen vorhanden sind, aus eigener Kraft zu realisieren.



Andreas Joehle
Chief Executive Officer

Der Vorstand der PAUL HARTMANN AG

Andreas Joehle

Chief Executive Officer
—— (*Mitte*)

Joehle, Jahrgang 1961, leitet das Unternehmen seit 1. Juli 2013. Der international erfahrene Manager war sein gesamtes Berufsleben in der Medicalbranche tätig. Sein Ziel: HARTMANN zu einem weltweit führenden Unternehmen weiterzuentwickeln.

Dr. Felix Fremerey

Chief Process Officer
—— (*Links*)

Das Ressort des promovierten Wirtschaftsingenieurs, Jahrgang 1961, vereint die Ressourcen zur Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen. Dazu gehören unter anderem Qualitätsmanagement sowie IT, Logistik und Einkauf. Außerdem obliegt Fremerey die funktionale Steuerung der HARTMANN-Betriebe weltweit sowie die Verantwortung für die Supply Chain.

Michel Kuehn

Chief Operations Officer
—— (*Rechts*)

Der Wirtschaftsingenieur, Jahrgang 1954, verantwortet die Führung und die Steuerung des operativen Geschäfts der internationalen HARTMANN-Gesellschaften, das Vertriebscontrolling, die Länder- und Regionenstrategien und die operative Umsetzung der Geschäftsfeldstrategien.

Dr. Wolfgang Neumann

Chief Medical Officer
—— (*2. von rechts*)

Der promovierte Kaufmann, Jahrgang 1963, zeichnet für die medizinischen Kernsegmente von HARTMANN, Wundmanagement, Inkontinenzmanagement und Infektionsmanagement, sowie für die Emerging Markets, KOB und NOGE verantwortlich.

Stephan Schulz

Chief Financial Officer und Arbeitsdirektor
—— (*2. von links*)

Das Ressort des Bankkaufmanns und diplomierten Kaufmanns, Jahrgang 1965, umfasst die Bereiche Finanzen, Controlling, Human Resources, Business Development, Investor Relations sowie interne Revision und Risikomanagement. Darüber hinaus ist er operativ für die Kneipp-Gruppe und die CMC-Gruppe verantwortlich.

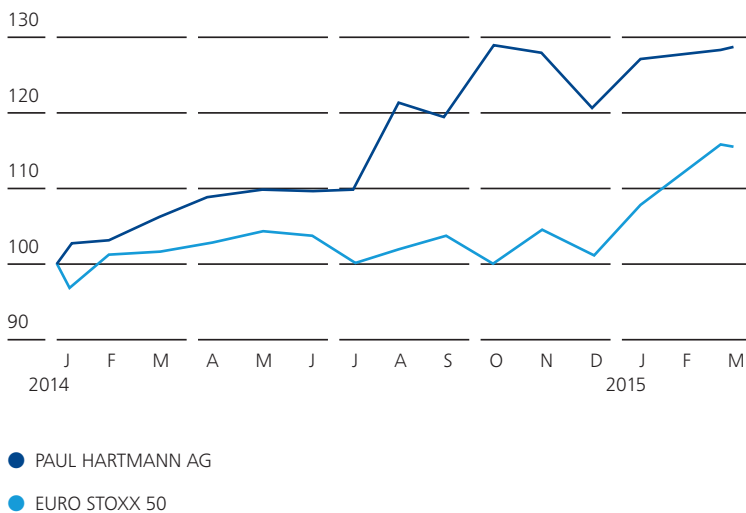


HARTMANN-Aktie

Mit einer Kurssteigerung von 20,7 % im Geschäftsjahr 2014 konnte sich die HARTMANN-Aktie positiv von der Entwicklung des EURO STOXX 50 absetzen und erreichte mit einem Kurs von 340,00 EUR vorübergehend ihr Allzeithoch. Mit einem um 14 % auf 6,50 EUR je Aktie erhöhten Dividendenvorschlag lässt HARTMANN seine Aktionäre erneut an der positiven Entwicklung des Bilanzgewinns teilhaben.

Kursentwicklung der HARTMANN-Aktie

Index: 31. Dezember 2013 = 100



- PAUL HARTMANN AG
- EURO STOXX 50

HARTMANN-Aktie setzt sich positiv vom EURO STOXX 50 ab

Bis zur Jahresmitte hat sich der Kurs der HARTMANN-Aktie moderat erhöht. Am 12. Mai 2014 notierte die HARTMANN-Aktie bei 295,00 EUR je Stück, dem höchsten Schlusskurs der ersten sechs Monate 2014. Im zweiten Halbjahr 2014 setzte sich die HARTMANN-Aktie deutlich von der Entwicklung des EURO STOXX 50 ab und erreichte am 24. Oktober 2014 ihren höchsten Schlusskurs des Geschäftsjahres im Segment Open Market (Entry Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse mit 340,00 EUR je Stück. Dieser Kurs markiert gleichzeitig den Höchststand in der Geschichte der HARTMANN-Aktie.

Der Jahresschlusskurs lag bei 318,00 EUR je Stück und damit um 20,7 % über dem Kurs am 31. Dezember 2013. Im Vergleich dazu schloss der EURO STOXX 50 das Jahr 2014 mit einem Plus von 1,2 % ab. Der EURO STOXX 50 ist ein führendes europäisches Börsenbarometer, das Unternehmen mit einem Fokus auf Absatzmärkte in Europa abbildet.

Dividendenvorschlag wie in den Vorjahren von Kontinuität geprägt

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 08. Mai 2015 vorschlagen, die Dividende von 5,70 EUR auf 6,50 EUR pro Aktie zu erhöhen. Dies entspricht einer Steigerung von 14,0 % gegenüber dem Vorjahr. Der Vorschlag leitet sich wie in den Vorjahren aus dem Grundsatz des Unternehmens ab, ein Drittel des Konzernergebnisses als Dividende auszuschütten und zwei Drittel den Rückstellungen zuzuführen und damit die Substanz der HARTMANN GRUPPE nachhaltig zu stärken. Die Ausschüttungssumme erhöht sich auf 23,1 Mio. EUR. Mit diesem Gewinnverwendungsvorschlag liegt die Dividendenrendite, bezogen auf den Jahresendkurs 2014, bei 2,0 %.

Handelsvolumen im Open Market erneut erhöht

Die positive Unternehmensentwicklung wirkte sich im Geschäftsjahr 2014 positiv auf die Kursentwicklung und das Handelsvolumen der HARTMANN-Aktie aus. Die Marktkapitalisierung der PAUL HARTMANN AG erreichte zum Jahresende einen Wert von 1.136,0 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 20,7 %.

Trotz des vergleichsweise geringen Streubesitzes hat sich das Handelsvolumen der HARTMANN-Aktie deutlich erhöht. Im Tagesdurchschnitt wechselten im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse 144 Namensstückaktien den Eigentümer, verglichen mit 81 Stück pro Handelstag im Jahr 2013.

Der überwiegende Teil unserer inzwischen etwa 1.950 Aktionäre ist an einer langfristigen Wertsteigerung der HARTMANN GRUPPE interessiert und unterstützt die Unternehmensführung in ihrem Bestreben, das Unternehmen nachhaltig und mithilfe eines stabilen Aktionärs-

kreises zu stärken. Das bezogen auf das Grundkapital der PAUL HARTMANN AG weiterhin niedrige Handelsvolumen im Open Market (Entry Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse werten wir als Ausdruck dieser Haltung.

Beindruckende Zustimmung zur Strategie der HARTMANN GRUPPE

Die 100. Hauptversammlung fand am 16. Mai 2014 im HARTMANN-Kommunikationszentrum in Heidenheim statt. Das Interesse unserer Aktionäre war erneut hoch, die Anwesenden repräsentierten rund 85 % des stimmberechtigten Grundkapitals der PAUL HARTMANN AG.

Unsere Aktionäre haben allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten mit einer beeindruckenden Mehrheit von nahezu 100 % ihre deutliche Zustimmung erteilt und damit erneut das Vertrauen in

die Unternehmensführung und die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE bekräftigt.

Basisinformationen zur HARTMANN-Aktie

WKN	747404
ISIN	DE0007474041
Handelsplatz	Wertpapierbörse Frankfurt
Segment	Open Market (Entry Standard)
Aktienart	Girosammelverwahrte Namensstückaktien
Grundkapital	91,3 Mio. EUR
Anzahl Aktien	3.572.424 Stück, davon 20.682 Stück eigene Aktien

Wertentwicklung und Kennzahlen der HARTMANN-Aktie

in EUR	2010	2011	2012	2013	2014
Jahresendkurs	235,00	185,40	221,00	263,50	318,00
Kursentwicklung	71,00	-49,60	35,60	42,50	54,50
Dividendenzufluss	4,90	5,40	5,50	5,60	5,70
Wertentwicklung ¹	75,90	-44,20	41,10	48,10	60,20
Gesamtrendite in % ²	46,3	-18,8	22,2	21,8	22,8
Dividende je Aktie	5,40	5,50	5,60	5,70	6,50 ³
Ergebnis je Aktie	18,50	18,85	14,40	16,16	20,71
Cash-Flow je Aktie	33,24	38,38	32,61	39,65	44,48
Eigenkapital je Aktie	159,46	171,41	171,78	181,12	193,25
Höchster Börsenkurs ⁴	275,00	244,99	229,90	278,12	340,00
Niedrigster Börsenkurs ⁴	162,00	182,00	180,00	221,05	263,35
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR	839,5	662,3	789,5	941,3	1.136,0
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	19,2	19,5	19,9	20,2	23,1 ³
Kurs-Gewinn-Verhältnis	12,7	9,8	15,4	16,3	15,4
Dividendenrendite in %	2,3	3,0	2,5	2,2	2,0 ³

¹ Summe aus Dividendenzufluss und Kursentwicklung

² Bezogen auf den Vorjahresendkurs

³ Entspricht dem Dividendenvorschlag

⁴ Schlusskurse im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse

Geschäftsmodell der HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE fokussiert ihre Geschäftstätigkeit auf Systemlösungen für professionelle Kunden in Medizin und Pflege. Geografisch sind wir mit unseren Gesellschaften weltweit in bedeutenden Absatzmärkten kundennah präsent. In der PAUL HARTMANN AG sind die wesentlichen organisatorischen Einheiten zusammengefasst, die die Konzernaktivitäten steuern.

Unternehmensstrategie fokussiert auf medizinische Systemangebote

Die HARTMANN GRUPPE ist einer der führenden europäischen Anbieter von Medizin- und Pflegeprodukten mit den Kompetenzschwerpunkten Wundbehandlung, Inkontinenzversorgung und Infektionsprophylaxe. Ergänzt wird das Portfolio durch Produkte für die Kompressionstherapie, Immobilisation und Erste Hilfe sowie zur Selbstdiagnose. Unterstützende Dienstleistungen runden das Angebot für Medizin und Pflege ab.

Der Schwerpunkt liegt auf Systemangeboten für professionelle Verwender in Kliniken, in Arztpraxen sowie in Alten- und Pflegeheimen oder in der häuslichen Pflege. Wir arbeiten aber auch zunehmend mit den Trägern der Gesundheitssysteme zusammen, um die attraktive und kostengünstige Versorgung der Versicherten sicherzustellen, darunter beispielsweise auch bei der häuslichen Belieferung von Patienten mit absorbierenden Inkontinenzprodukten. Mit anwendergerechten Produkten und maßgeschneiderten Serviceleistungen bietet HARTMANN Komplettlösungen an, die dazu beitragen, die tägliche Versorgung der Patienten effektiv und wirtschaftlich zu gestalten. Diese Systemangebote basieren auf fundiertem medizinischem Wissen, langjähriger Praxiserfahrung und einem tiefen Verständnis der Anforderungen und Arbeitsabläufe unserer Kunden.

Als zuverlässiger Partner verfolgt HARTMANN das Ziel, dauerhafte Kundenbeziehungen aufzubauen und eine führende Position in den mit eigenen Gesellschaften bedienten Märkten einzunehmen. Neben den medizinischen Kernsortimenten für professionelle Zielgruppen in Medizin und Pflege führt HARTMANN auch endverbraucher-nahe medizinische Sortimente, die über Apotheken und den Sanitätsfachhandel vertrieben werden.

Seit der im Jahr 2005 erfolgten Fokussierung der Geschäftsaktivitäten der HARTMANN GRUPPE auf medizinische Kernkompetenzfelder werden nach Sortimentsschwerpunkten gegliederte Geschäftssegmente ausgewiesen: Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement sowie das Segment Weitere Konzernaktivitäten, dem schwerpunktmäßig die Aktivitäten der Konzerngesellschaften Kneipp, KOB, CMC und NOGE zugeordnet sind.

HARTMANN ist mit eigenen Gesellschaften international marktnah aufgestellt

Die HARTMANN GRUPPE setzt sich aus der PAUL HARTMANN AG und Konzerngesellschaften in Deutschland sowie in ausländischen Absatzmärkten zusammen. Die Gesellschaften sind ergebnisverantwortlich und in sechs geografischen Regionen zusammengefasst, die länderübergreifende Steuerungsfunktionen übernehmen. Die Regionen werden von Regional-Direktoren geleitet. In enger Abstimmung mit den Geschäftsführern in der Region stellen sie die Umsetzung der Konzernstrategie sicher und bündeln die Aktivitäten unter Umsatz- und Ertrags Gesichtspunkten sowie unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten.

Im Dezember 2014 sind wir mit einem Investor über den Verkauf des HARTMANN-Betriebs im österreichischen Grimmenstein, in dem Zellstoffprodukte hergestellt werden, einig geworden. Für die in Grimmenstein produzierten Nischensortimente geht das Unternehmen eine Lieferbeziehung mit dem Käufer ein, der weiterhin nach HARTMANN-Standards produziert. Der Verkauf ist ein weiterer Schritt, die Geschäftsaktivitäten im medizinischen Kerngeschäft auf die strategiekonformen Sortimente zu fokussieren.

Die im Geschäftssegment Weitere Konzernaktivitäten zusammengefassten Konzerngesellschaften berichten direkt an das jeweils zuständige Vorstandsmitglied.

PAUL HARTMANN AG steuert die Konzernaktivitäten

Die PAUL HARTMANN AG wird durch einen Vorstand geleitet, an dessen Spitze der Vorstandsvorsitzende steht. Der Vorstand bestimmt die Konzernstrategie, übernimmt die Steuerung der Regionen und Gesellschaften, legt das Produkt- und Dienstleistungsportfolio fest, organisiert die weltweite Lieferkette, betreibt das Führungskräftemanagement, ordnet die Ressourcen strategiekonform zu und ist verantwortlich für das Management der Finanzen.

Funktionsbereiche innerhalb der PAUL HARTMANN AG nehmen die Konzernsteuerung wahr. Der Bereich Business Development wurde neu aufgestellt. Seine Aufgaben sind das Entwickeln neuer Geschäftsmodelle, die generelle Identifizierung, Akquisition/Lizenzierung und Integration innovativer Produkte sowie noch nicht erschlossener Geschäftsfelder.

Mit dem Global Engagement Sounding Board hat der Vorstand ein Gremium ins Leben gerufen, das Führungskräfte sowie ausgewählte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus der Konzernzentrale und den Landesgesellschaften umfasst. Es setzt sich themenbezogen unterschiedlich zusammen. Seine Aufgabe ist es, die strategischen Botschaften des Vorstands auf verständliche Weise ins Unternehmen zu tragen und so die Veränderungsprozesse voranzutreiben.

PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

Das gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG setzt sich zum 31. Dezember 2014 unverändert aus insgesamt 3.572.424 Namensstückaktien zusammen. Mit Ausnahme der 20.682 eigenen Aktien sind sämtliche Aktien voll stimmberechtigt.

Ein Teil unserer Aktionäre hat sich zur Wahrung ihrer Interessen und zur Erhaltung eines stabilen Aktionärsstamms in der Schutzgemeinschaft von Aktionären der PAUL HARTMANN AG zusammengeschlossen. Vor Beschlussfassungen in Hauptversammlungen verständigen sich ihre Mitglieder über eine Stimmrechtsbindung. Übertragungen von Aktien der betreffenden Aktionäre finden vereinbarungsgemäß innerhalb der Schutzgemeinschaft statt.

Die HARTMANN-Aktie ist in den Handel des Entry Standard im Open Market an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Daher ist weder die PAUL HARTMANN AG eine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes noch wird die HARTMANN-Aktie an einem organisierten Markt gehandelt. Demnach gelten allein die Mitteilungspflichten und Meldeschwellen nach §§ 20, 21 AktG, sodass wir von einer Veröffentlichung direkter oder indirekter Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, absehen.

Es bestehen weder Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, noch besteht eine Stimmrechtskontrolle gemäß § 289 Absatz 4 Ziffer 5 beziehungsweise § 315 Absatz 4 Ziffer 5 HGB.

Vorstandsmitglieder werden gemäß den Regelungen der §§ 84 und 85 AktG bestellt und abberufen. Weiterhin regelt die Satzung, dass der Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt und er ein Mitglied des Vorstands zum Vorsitzenden bestellen kann. Der Vorstand besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Zusammensetzung des Vorstands ist auf Seite 73 dargestellt. Eine Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien besteht derzeit nicht. Jedoch ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2010 bis zum 30. April 2015 ermächtigt, eigene Aktien für das Unternehmen bis zu 10 % des Grundkapitals zu erwerben und wieder zu veräußern.

Es bestehen keine Vereinbarungen der Gesellschaft mit dem Vorstand hinsichtlich eines Kontrollwechsels infolge einer Übernahme oder hinsichtlich Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft für den Fall einer Übernahme.

Änderungen der Satzung bedürfen gemäß den geltenden gesetzlichen Bestimmungen einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst.

Forschung und Entwicklung

Das Mitte 2014 in Betrieb genommene Medical Innovation Center in Heidenheim war eine wichtige Investition, um in einer hochmodernen Fertigung eine eng an Kundenbedürfnissen orientierte Produktentwicklung voranzutreiben. Im Segment Wundmanagement haben wir konzernweit die Entwicklungsarbeit noch stärker auf eine wissenschaftliche Basis gestellt. Gezielte Entwicklungsprojekte in den Kernsegmenten Inkontinenz- und Infektionsmanagement dienten auch im Berichtsjahr dazu, eine bestmögliche Patientenversorgung mit Kosteneffizienz in den Gesundheitssystemen in Einklang zu bringen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2014 auf 49,2 Mio. EUR.

Medical Innovation Center unterstützt die kundenorientierte und fertigungsnahe Entwicklung

Am 7. Juli 2014 hat HARTMANN am Standort der Konzernzentrale in Heidenheim eine der weltweit modernsten Reinraumfertigungen für Wundauflagen und kundenindividuelle OP-Komplettsätze offiziell in Betrieb genommen. Zwei völlig unabhängig voneinander funktionierende Fertigungen mit einer gemeinsamen Logistik zu verbinden, ist ein innovativer Ansatz bei der Herstellung von Medizinprodukten. Von Anfang an stand bei der Konzeption des Medical Innovation Centers neben schlanken Prozessen insbesondere der Kundendialog in der „Gläsernen Fertigung“ im Vordergrund. In dem direkt angegliederten originalgetreuen Operationssaal können unsere Kunden neu entwickelte OP-Sätze testen.

Das Medical Innovation Center mit seinen flexiblen Fertigungsstrukturen fungiert damit auch als Bindeglied zu den internen Entwicklungsfunktionen hinsichtlich künftiger Produktgenerationen. Innovative Produktideen lassen sich so frühzeitig auf technologische Realisierbarkeit untersuchen. Die räumliche Nähe ermöglicht eine effiziente Zusammenarbeit aller Beteiligten und verkürzt den Entwicklungsprozess bis zur Markteinführung neuer Produkte (Time to Market).

Profilierung von HARTMANN als Experte in der modernen Wundbehandlung

Im Geschäftsjahr 2014 hat HARTMANN sein internationales Kompetenznetzwerk weiter ausgebaut, um mithilfe klinischer Studien wichtige Erkenntnisse hinsichtlich der Wirkmechanismen von Wundauflagen innerhalb der einzelnen Heilungsphasen zu gewinnen. So konnte beispielsweise in einer Studie mit Ärzten aus Klinik und niedergelassener Praxis nachgewiesen werden, dass sich HydroClean, die mit Ringerlösung aktivierte Kompresse für die Nasstherapie, über die Reinigungsphase hinaus auch für den Gewebeaufbau in der Granulationsphase eignet. Dies unterstützt den im Jahr 2013 von HARTMANN lancierten HydroTherapy-Ansatz, mit möglichst wenig unterschiedlichen Produkten chronische Wunden schneller zum Abheilen zu bringen.

Eine Studie befasste sich im Berichtsjahr damit, wann im Verlauf der Therapie schwer heilender Wunden ein Wechsel von der Vivano Unterdruck-Therapie zur Versorgung mit modernen, hydroaktiven Wundauflagen, etwa im Rahmen der HydroTherapy von HARTMANN, angezeigt sein kann. Ein Wechsel der Therapieform dient dem Wohl des Patienten, da damit auch ein Wechsel von stationär-operativer zu ambulanter Versorgung einhergehen kann. Darüber hinaus lassen sich für die Kunden in vielen Fällen auch wirtschaftliche Vorteile realisieren.

Ein Schwerpunktthema auf der 24. Konferenz der European Wound Management Association, die im Mai 2014 in Madrid stattfand, bildeten Nachweise, die neben der therapeutischen auch die ökonomische Nutzeneffizienz einer Behandlung belegen. Dort konnte HARTMANN aus der Kombination klinischer Daten mit Kostendaten die Wirtschaftlichkeit seiner Konzepte zur modernen Wundtherapie erneut belegen.

Schwerpunktprojekte im Bereich moderner Wundbehandlung

HARTMANN unterhält seit langem intensive Kontakte zu Hochschulen und wissenschaftlichen Instituten, um in gemeinsamen Projekten die physiologischen Eigenschaften von Materialien für die Anwendung in der Wundbehandlung weiterzuentwickeln. Im Berichtsjahr befasste sich ein Projekt damit, wie neue in Wundaufgaben eingesetzte Materialkombinationen zu verbesserten Heilungsverläufen beitragen können.

HARTMANN ist Partner eines EU-Projekts, in dem Mikrokapseln untersucht werden, die gezielt eine antimikrobielle Wirkung in der Wundbehandlung entfalten können, um so den störenden Einfluss von Bakterien auf die Wundheilung zu vermindern. Ebenso bekommt die Biokompatibilität als Entwicklungsschwerpunkt wachsende Bedeutung, etwa die Oberflächenbeschaffenheit von Wundaufgaben, um den Heilungsverlauf begünstigende Faktoren zu steigern.

Als Alternative zur traditionell mit Salbenmasse beschichteten Kompresse Atrauman wurde im Jahr 2014 eine Wundkontaktauflage auf Silikonbasis auf den Markt gebracht, die beim Verbandwechsel zuverlässig ein Verkleben mit der Wunde verhindert. HydroTac comfort, ein selbsthaftender Schaumverband mit Gelbeschichtung, wurde im Berichtsjahr mit einem optimierten Applikationssystem ausgestattet, das ein einfacheres und sicheres Auflegen auf die Wunde ermöglicht.

Das seit 2011 unter der Marke Vivano angebotene Produktsystem zur Unterdruck-Therapie stößt international auf eine beachtliche Akzeptanz bei Klinikkunden. Kontinuierlich wurde das Sortiment weiterentwickelt, um den Kundenbedürfnissen und den therapeutischen Anforderungen bei unterschiedlichen Wundtypen gerecht zu werden. Im Berichtsjahr wurde das Gesamtsystem um einen so genannten Y-Connector ergänzt. Damit können die Wundverbände zweier Wunden gleicher Genese bei einem Patienten mit der Unterdruck-Therapieeinheit verbunden werden.

Absorbierende Inkontinenzprodukte gezielt weiterentwickelt

Im Geschäftsjahr 2014 hat HARTMANN sein gesamtes Sortiment an absorbierenden Inkontinenzprodukten überprüft, um künftig noch besser den sehr heterogenen und sich zunehmend differenzierenden Anforderungen in den einzelnen Gesundheitsmärkten und Nutzergruppen gerecht zu werden. Erste Projekte sind im Berichtsjahr angelaufen; im Fokus aller Produktentwicklungen stehen die Parameter Saugleistung und Handling ebenso wie Tragekomfort und Hautfreundlichkeit. Die saugstärkste Inkontinenzhose von HARTMANN, MoliCare super plus, wurde 2014 mit einem neu konzipierten Saugkörper und textilen, wäscheähnlichen Seitenteilen ausgestattet. Ein neues Verschlusssystem erleichtert Pflegepersonen das korrekte Anlegen des Produkts.

MoliCare Mobile, der Inkontinenzslip von HARTMANN für mobile Menschen, wurde im Berichtsjahr hinsichtlich anatomischer Passform speziell für die männliche Anatomie optimiert und zur Marktreife entwickelt. Damit entsprechen wir einem Markttrend hin zu geschlechtsspezifischen Inkontinenzprodukten.

Die von namhaften, in der EDANA (Europäischer Verband der Hersteller von Einweg-Hygieneartikeln und Vliesstoffprodukten) zusammengeschlossenen Herstellern, darunter auch HARTMANN, im Jahr 2012 vereinbarte einheitliche Testmethode hinsichtlich des Auslaufschutzes absorbierender Inkontinenzprodukte („Absorption Before Leakage“ = ABL) etabliert sich zunehmend als Standard bei der Produktbewertung auf Kundenseite. In immer mehr europäischen Ländern wird der ABL-Test inzwischen als Qualitätskriterium bei Ausschreibungen diskutiert und berücksichtigt. Hier kann HARTMANN mit dem innovativen Design seiner Produkte punkten.

Optimierte Sortimente begegnen den Anforderungen im OP-Betrieb

Um im stark vom Preis dominierten Ausschreibungsgeschäft bei OP-Abdeckmaterial weiterhin hochwertige und wettbewerbsfähige Produkte anbieten zu können, hat HARTMANN im Geschäftsjahr 2014 sein Sortiment weiter optimiert und gezielt ergänzt. Das eingesetzte, technologisch hochmoderne Vliesverbundmaterial zeichnet sich durch hohe Stabilität aus, erfüllt Anforderungen an eine wirksame Keimbarriere und lässt sich gut drapieren. Erfordert eine OP-Disziplin an bestimmten Stellen

des Abdeckmaterials besonders stark absorbierende Zonen, etwa bei Hüft- oder Prostataoperationen, werden Verstärkungszonen als zusätzliche Materiallage appliziert. Die Einzelverpackungen der unter der Marke Foliadress angebotenen OP-Mäntel wurden im Berichtsjahr hinsichtlich Handling und Größenkennzeichnung optimiert. Neu sind darüber hinaus farbliche Differenzierungsmerkmale, um Funktionsgruppen im OP-Saal besser unterscheiden zu können. Die Entwicklung eines speziellen Unterziehhandschuhs, der farblich abgesetzt dem Operateur sofort eine Perforation des eigentlichen OP-Handschuhs aufzeigt, haben wir abgeschlossen. Er ergänzt ab 2015 gezielt unser überarbeitetes Pehaft-Handschuhprogramm.

Einweg-OP-Instrumente der Marke Peha-instrument wurden 2014 mit einer deutlich erkennbaren Farbcodierung ausgestattet, damit sich Einweg- und Mehrweginstrumente besser voneinander unterscheiden lassen. Kunden schätzen den sicheren Auftrag und die toxikologische Unbedenklichkeit der Farbcodierung, die uns vom Wettbewerb unterscheidet.

Gezielte Entwicklungsprojekte für noch besseren Infektionsschutz

Die Durchführung einer Hautpflegestudie für den Produktklassiker Sterillium bildete einen Schwerpunkt der Aktivitäten im Bereich Händedesinfektion. Das Studiendesign simulierte eine praxismgerechte Produktnutzung über einen Zeitraum von zwei Wochen. Trotz hoher Anwendungshäufigkeit konnte erstmalig für ein flüssiges alkoholisches Händedesinfektionsmittel eine signifikant hautbefeuchtende Wirkung im Vergleich zur unbehandelten Hand nachgewiesen werden. Außerdem konnte die gute Hautverträglichkeit des Pflegekomplexes erneut wissenschaftlich bestätigt werden. Die Ergebnisse lassen sich auf den Klinikalltag übertragen und leisten einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Compliance in der Händedesinfektion und haben somit einen direkten positiven Einfluss auf die Infektionshäufigkeit und die daraus resultierende Kostensituation der Kunden.

Als neues Produkt wurde Stellisept HD, ein antimikrobielles Händedekontaminationsprodukt, zur Marktreife entwickelt, das im Bereich der hygienischen Handwaschung in der Desinfektionsmittel-Liste des deutschen Verbunds für Angewandte Hygiene gelistet ist. Mit der Innovation wird unser Sortiment für den Industriesektor um ein hochwertiges und umfassend begutachtetes Produkt erweitert.

Im Bereich der Flächendesinfektion wurde Anfang des Geschäftsjahres die Entwicklungsarbeit an den gebrauchsfertigen Wischtüchern X-Wipes abgeschlossen, das aus aufgerollten Vliestüchern in einem Folienbeutel und einem Tuchspender besteht. Ein neuartiges Verschlusssystem macht die Aufbereitung des Spenders einfach und sicher, da die Anwendungslösung nicht mehr mit dem Tuchspender in Kontakt kommt. Damit setzt HARTMANN neue Maßstäbe in der Hygiene; das Produktsystem wurde zum Patent angemeldet.

Bodedex zyme, ein neu entwickelter enzymatischer Instrumentenreiniger für die manuelle Aufbereitung, entfernt selbsttätig organische Verunreinigungen von den Oberflächen medizinischer Instrumente. Der Reiniger setzt sich aus nachwachsenden Rohstoffen mit guter biologischer Abbaubarkeit zusammen. Manuelle Verfahren haben sich vor allem in kleineren Versorgungseinrichtungen, Labors oder Praxen etabliert, deren Budgets keine Investitionen in teure Maschinenparks erlauben. Die Produktzusammensetzung mit besonderen Eigenschaften zur Ablösung von Verunreinigungen wurde zum Patent angemeldet.

Online-Portal für einfache Blutdruck-Kontrolle

Das HARTMANN-Premiumprodukt unter den Oberarm-Blutdruckmessgeräten, Tensoval duo control, findet bei gesundheitsbewussten Endverbrauchern hohe Akzeptanz, weil durch die Verbindung der oszillometrischen Messmethode mit der von Ärzten angewandten Korotkoff-Methode besonders valide Messergebnisse erfasst werden. Seit Mitte 2014 wird auf der Tensoval-Website das Tool „cardio control online“ angeboten, mit dem die persönliche Bluthochdruck-Historie elektronisch nachvollzogen werden kann. Dies erleichtert es Patienten, ihre Werte mit zugeordneten Kommentaren mit dem Hausarzt zu besprechen. HARTMANN unterstützt damit den Trend zum Selbstmonitoring von Vitalwerten.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft verzeichnete 2014 einen Aufschwung. Trotz der Sparanstrengungen in den Gesundheitssystemen entwickelte sich der Markt für Medizinprodukte weiterhin positiv. Der demografische Wandel, die Zunahme chronischer Erkrankungen und die wachsenden Bemühungen zur Bekämpfung von Krankenhausinfektionen führten zu einer steigenden Nachfrage nach Produkten in den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe.

Positive Entwicklung der weltweiten Konjunktur

Trotz weltweiter Krisen und Konflikte beziffert die Weltbank das weltweite Wirtschaftswachstum im Jahr 2014 auf 2,6 %. Von der Erholung auf den Arbeitsmärkten und der lockeren Geldpolitik der Notenbanken profitierten besonders die USA und Großbritannien, während sich die Konjunktur in der Eurozone und in Japan nur sehr gering verbesserte. Die Entwicklungsländer sind im Berichtsjahr laut Weltbank überdurchschnittlich um 4,4 % gewachsen.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts nahm das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 2014 um 1,5 % zu. Damit ist die deutsche Wirtschaft so stark gewachsen wie im Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre nicht mehr. Die Exporte sowie die Investitionen legten jeweils um 3,7 % zu. Aufgrund einer hohen Beschäftigungsquote und gestiegener Löhne sorgte der private Konsum für zusätzliche Wachstumsimpulse. Nach einem schwungvollen Jahresauftakt 2014 und einer darauf folgenden Schwächephase im Sommer hat sich die konjunkturelle Lage in Deutschland zum Jahresende laut Statistischem Bundesamt wieder stabilisiert.

Energierohstoffe verbilligten sich 2014

Die Preisentwicklung der für HARTMANN wichtigen Rohstoffe verlief im Berichtsjahr gegenläufig. Während Baumwolle im Jahresdurchschnitt einen Preisrückgang von 6 % auf 1.830 USD pro Tonne verbuchte, stieg der Preis für Zellulose um knapp 10 % auf 1.028 USD pro Tonne. Der durchschnittliche Wechselkurs zwischen Euro und US-Dollar war nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr, sodass sich hieraus keine wesentlichen Effekte ergaben. Der Preis für Rohöl hat sich im Jahr 2014 kräftig verbilligt. Gegen Jahresmitte setzten kräftige Preis-

rückgänge ein, in deren Verlauf der Ölpreis bis Ende 2014 um mehr als 50 % fiel. Auslöser für den Preisverfall war ein Angebotsüberschuss auf dem internationalen Ölmarkt. Entsprechend waren auch die Preise für auf Rohöl basierende Rohstoffe rückläufig.

Markt für Medizinprodukte entwickelte sich weiterhin positiv

Wachstumstreiber für den Markt für Medizinprodukte waren auch im Geschäftsjahr 2014 der medizinische Fortschritt, eine zunehmende Zahl immer älterer Menschen mit chronischen Erkrankungen in den Industriestaaten, der Ausbau der Gesundheitssysteme in den Schwellen- und Entwicklungsländern sowie ein gestiegenes Gesundheitsbewusstsein der Menschen. Gemäß Berechnungen des Beratungsunternehmens Deloitte liegt das Wachstum der Gesundheitsausgaben in Westeuropa und Nordamerika bei 2,4 beziehungsweise 4,9 %, während es in Asien und Australien 8,1 % beträgt.

Nach Angaben des deutschen Bundesverbands Medizintechnologie e. V. belief sich der Weltmarkt für Medizintechnologien 2012 auf schätzungsweise 220 Mrd. EUR. Die USA hatten mit 90 Mrd. EUR mit Abstand den größten Weltmarktanteil. Der europäische Markt für Medizinprodukte wird auf rund 70 Mrd. EUR geschätzt; Deutschland war dort 2014 mit rund 22 Mrd. EUR erneut der größte Einzelmarkt, gefolgt von Frankreich und Großbritannien. Deloitte ging im Berichtsjahr für Deutschland von einem durchschnittlichen Wachstum der Gesundheitsausgaben von lediglich 2,8 % aus. Hauptursache hierfür ist der starke Preisdruck, der einerseits aus der wachsenden Marktmacht auf Kundenseite, andererseits aus sinkenden Erstattungen der Krankenkassen für Medizinprodukte resultierte.

Wundmanagement war auch 2014 interessanter Wachstumsmarkt

Das Marktvolumen aller Produktkategorien für das Wundmanagement belief sich im Jahr 2014 GlobalData zufolge weltweit auf knapp 17 Mrd. EUR; das jährliche Wachstum lag bei rund 4 %. Das Wachstum ist einerseits Folge der zunehmenden Zahl chronischer Wunden, etwa venöser oder diabetischer Ulcera, vor dem Hintergrund einer älter werdenden Bevölkerung; andererseits ist es getrieben durch den technologischen Fortschritt bei innovativen Behandlungssystemen, wie zum Beispiel der Unterdruck-Therapie. Laut den Angaben von GlobalData ist zu beobachten, dass sich die Wachstumsraten bei klassischen Wundauflagen und modernen Therapie-systemen global auf einem Niveau von 2 bis 3 % annähern. Der Ausbau der Gesundheitsversorgung in den Schwellenländern und der Kostendruck in den Gesundheitssystemen der Industriestaaten sind hierfür wesentliche Einflussfaktoren. Überdurchschnittliches Wachstum von über 6 % wird laut GlobalData weltweit für den Bereich Kompressionstherapie prognostiziert.

Innerhalb des europäischen Marktes für Wundmanagement, der im abgelaufenen Geschäftsjahr laut GlobalData insgesamt ein Volumen von etwa 5,8 Mrd. EUR hatte und nach Nordamerika der zweitgrößte Absatzraum weltweit ist, war Deutschland erneut der größte Einzelmarkt, gefolgt von Frankreich und Großbritannien. Das Wachstum lag europaweit bei rund 4 %. Betrachtet man die BRIC-Staaten, ist China der größte Markt bei Produktsystemen zur modernen Wundbehandlung, gefolgt von Russland und Brasilien. Die Wachstumsraten liegen laut GlobalData bei 3 bis 5 %.

Unter den Anbietern von Produkten zur modernen Wundbehandlung konnte HARTMANN laut GlobalData seinen Marktanteil in Europa weiter ausbauen und belegt dort Platz 4; im Bereich der traditionellen Wundbehandlung ist HARTMANN in Europa und weltweit Marktführer.

Gutes Wachstumspotenzial für absorbierende Inkontinenzprodukte in Osteuropa

Nach Berechnungen der Unternehmensberatung Price Hanna Consultants (PHC) lag im Jahr 2014 das weltweite Absatzvolumen von absorbierenden Inkontinenzprodukten bei rund 38 Mrd. Einheiten. Im global dominierenden Markt, Europa, lag das Volumen im Berichtsjahr bei etwa 13 Mrd. Einheiten, was einem Mengenwachstum von rund 7 % entspricht. Deutschland bildete hier erneut den größten Einzelmarkt, gefolgt von Frankreich und Großbritannien.

Die unterschiedlichen Wachstumspotenziale in Europa drücken sich auch in der Marktdurchdringung aus: Während etwa der Markt für absorbierende Inkontinenzprodukte in Schweden mit einem Wert von 95 % nahezu gesättigt ist, lag die Durchdringungsquote in Osteuropa im Berichtsjahr bei nur 7 %. Mit einer jährlichen Wachstumsrate von rund 15 % entwickelte sich der osteuropäische Markt für Inkontinenzprodukte entsprechend dynamisch. Ebenfalls kräftige Zuwächse prognostizierte PHC für Zentralasien und Süd-/Zentralamerika. Basierend auf den Absatzvolumina des Jahres 2013 belegte HARTMANN laut PHC weltweit den vierten, in Westeuropa den zweiten Platz in der Kategorie der absorbierenden Inkontinenzprodukte.

Insgesamt hat sich im Jahr 2014 in vielen Gesundheitssystemen der Trend fortgesetzt, dass sich die Versorgung mit Inkontinenzprodukten in der stationären Pflege wie im Homecare-Sektor nach zwei Verwendekategorien aufspaltet: in einen qualitätsorientierten Teil mit hochwertigen Produkten, die neben einer guten Saugleistung auch einen bestmöglichen Hautschutz sicherstellen, und in einen preisorientierten Teil mit Produkten in Standardqualität. Unabhängig von diesen Tendenzen werden bei mobilen Menschen Inkontinenzhosen mit hohem Tragekomfort und wäscheähnlicher Materialanmutung als Produktkategorie immer beliebter.

Trend in Kliniken zu OP-Komplettsets hält an

Der demografische Wandel, vor allem eine älter werdende Bevölkerung in vielen Ländern, ist eine Ursache dafür, dass die Zahl der Operationen zunimmt und die Nachfrage nach Einwegprodukten im Bereich OP-Komplettsets, OP-Bekleidung, OP-Abdeckmaterialien sowie OP- und Untersuchungshandschuhe zunimmt. Hinzu kommt, dass Einwegprodukte im OP maßgeblich zur Patienten- und Personalsicherheit beitragen und Hygiene- und Infektionsrisiken reduzieren.

Der Weltmarkt für OP-Einwegprodukte belief sich laut GlobalData im Jahr 2014 auf einen Gesamtwert von rund 8,8 Mrd. EUR. Europa war, nach den USA, mit einem Anteil am Weltmarkt von 30 % die zweitgrößte Absatzregion für OP-Einwegprodukte. Innerhalb der Produktkategorien hatten weltweit OP-Komplettsets, gefolgt von OP-Handschuhen und OP-Abdeckmaterialien, den dominierenden Umsatzanteil. Prognosen gehen bei Einwegsets von einem jährlichen globalen Wachstum von rund 7 % aus. Immer mehr Gesundheitseinrichtungen schätzen die Vorteile, die ihnen kundenindividuell zusammengestellte Sets bei der Prozessoptimierung im OP-Betrieb bieten.

Der bedeutendste europäische Markt für Krankenhaus-Einmalprodukte im Berichtsjahr war Deutschland, gefolgt von Frankreich und Italien. Diese Märkte verzeichneten ein durchschnittliches Wachstum von rund 6 %. Laut Berechnungen von GlobalData war HARTMANN 2014 in unserem Kernabsatzmarkt Europa drittgrößter Kliniklieferant bei OP-Einwegprodukten.

Infektionsrisiken lassen Nachfrage nach Desinfektionsmitteln weiter anwachsen

Eine umfassende Infektionsvorbeugung durch wirksame Hygienemaßnahmen war auch im Jahr 2014 ein hochrelevantes Thema in stationären Gesundheitseinrichtungen, um Komplikationen durch antibiotikaresistente Keime wirksam zu begegnen. Zusätzlich wird der Aspekt Prophylaxe durch die steigende Infektionsanfälligkeit immer älterer Patienten zunehmend dringlicher. Nosokomialinfektionen stellen nicht nur ein medizinisch-pflegerisches Problem dar, sondern führen infolge erhöhter Behandlungskosten, längerer Verweildauer der Patienten sowie des Arbeitsausfalls zusätzlich zu einem großen volkswirtschaftlichen Schaden. Hygieneexperten gehen davon aus, dass sich mindestens ein Drittel aller in Gesundheitseinrichtungen erworbenen Infektionen durch adäquate Hygienemaßnahmen, allem voran durch eine wirksame Händedesinfektion, vermeiden ließe.

Darüber hinaus lässt sich der Trend beobachten, dass durch Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und steigende Reisetätigkeit der Menschen das Risiko von Pandemien mit der Gefahr weltweiter Ausbreitung zugenommen hat. Eine Steigerung der Compliance beim gezielten Einsatz von Desinfektionsmitteln kann nachhaltig dazu beitragen, das Infektionsrisiko bei Patienten und Beschäftigten im Gesundheitswesen zu senken.

Der weltweite Markt für Desinfektionsmittel, die in Gesundheitseinrichtungen verwendet werden, hatte im Jahr 2014 eigenen Schätzungen zufolge ein Volumen von rund 4,2 Mrd. EUR; das durchschnittliche jährliche Wachstum betrug etwa 5 %. Von gleichen Zuwächsen wird in Europa ausgegangen, einem Markt, dessen Volumen im Berichtsjahr bei knapp 1 Mrd. EUR lag und somit rund ein Viertel des Weltmarkts ausmacht. Innerhalb der Produktkategorien verzeichneten Händedesinfektionsmittel gegenüber Produkten zur Flächen- und Instrumentendesinfektion das stärkste Wachstum, da Hände der Hauptübertragungsweg für Infektionen sind.

Ertragslage

Einflussgrößen auf das Umsatzwachstum der HARTMANN GRUPPE im Jahr 2014 in Prozent



Erfreuliches Wachstum trotz negativer Währungseffekte

Im Geschäftsjahr 2014 ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, die Umsatzerlöse weltweit auf 1.862,0 Mio. EUR zu steigern. Dies entspricht einem Plus von 3,8 % gegenüber dem Rekordumsatz des Vorjahres. Das Geschäft außerhalb des Euroraums war durch ungünstige Wechselkursveränderungen, insbesondere die Schwäche des Russischen Rubels und des Australischen Dollars, negativ tangiert. Ohne Währungs- und Akquisitionseffekte lag das organische Wachstum mit 4,8 % im Rahmen unserer Erwartungen und damit erneut über dem Marktwachstum.

Mit einem organischen Plus von 4,8 % gegenüber dem Vorjahr ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, einen Rekordumsatz von 1.862 Mio. EUR zu erzielen. Das EBIT verbesserte sich sogar um 20,0 % auf 122,4 Mio. EUR. Das Konzernergebnis nach Steuern lag bei 78,3 Mio. EUR und damit 25,4 % über dem Vorjahreswert.

Positive Entwicklung im Segment Wundmanagement

Im Geschäftssegment Wundmanagement verzeichnete HARTMANN im Berichtsjahr eine Steigerung der Umsatzerlöse von 3,9 % auf 407,5 Mio. EUR. Dies entspricht einer organischen Zunahme um 4,8 %. In Deutschland stiegen die Umsätze um 2,8 % und in den ausländischen Absatzmärkten währungsbereinigt um 6,6 %.

Sortimentsbezogen betrachtet verzeichnete HARTMANN im Jahr 2014 ein dynamisches Wachstum mit dem unter der Marke Vivano angebotenen System zur Unterdruck-Wundtherapie. HydroTherapy, das innovative Behandlungskonzept von HARTMANN zur Versorgung schwer heilender Wunden, fand ebenfalls hohe Kundenakzeptanz. In der Kategorie der postoperativen Verbände konnten wir unseren langjährigen Wachstumskurs fortsetzen. Die Umsätze mit klassischen Verbandstoffen und vorkonfektionierten Sets für die Wundversorgung blieben hinter unseren Erwartungen zurück.

Segment Inkontinenzmanagement wächst insbesondere im Ausland

Konzernweit stiegen die Umsatzerlöse im Segment Inkontinenzmanagement um 1,0 % auf 627,3 Mio. EUR; das organische Wachstum lag bei 2,5 %. Mit einem Strukturanteil von 33,7 % war dieses 2014 erneut das umsatzstärkste Geschäftssegment der HARTMANN GRUPPE. Während die Umsätze in Deutschland infolge des starken Preiswettbewerbs stagnierten, erzielte HARTMANN im Ausland währungsbereinigt ein Plus von 4,1 %.

Im Geschäftsjahr 2014 konnten wir mit guten Zuwächsen den jahrelangen Erfolgskurs von MoliCare Mobile fortsetzen. Ebenfalls hohe Kundenakzeptanz fanden die Hygienesortimente für die Behandlungspflege sowie die speziell auf die Haut älterer Menschen abgestimmte Pflegeserie Menalind professional. Die Umsätze bei den Inkontinenzslips MoliCare und den Inkontinenzvorlagen MoliForm waren infolge des Preisdrucks im Markt und ungünstiger Wechselkursrelationen leicht rückläufig.

Solides Wachstum im Segment Infektionsmanagement

Im Geschäftssegment Infektionsmanagement stiegen die Umsatzerlöse 2014 konzernweit um 4,8 % auf 441,1 Mio. EUR. Das organische Wachstum betrug 5,5 % und resultierte sowohl aus dem In- als auch aus dem Ausland: Während die Umsätze in Deutschland um 6,8 % zunahmen, stiegen sie in den ausländischen Märkten währungsbereinigt um 5,1 %. HARTMANN konnte dabei in allen bedeutenden europäischen Absatzmärkten deutlich zulegen.

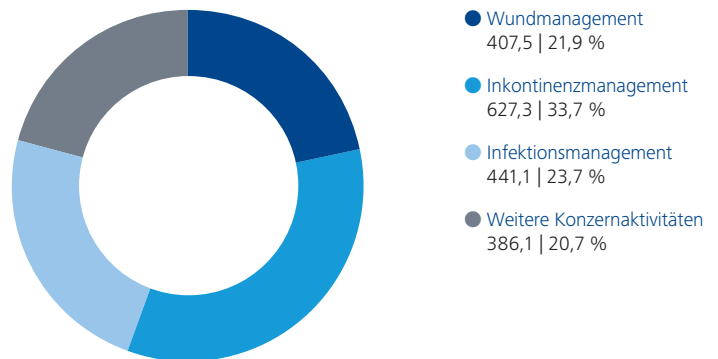
Bezogen auf unser Sortiment für eine ganzheitliche Infektionsprophylaxe verzeichneten die kundenindividuellen OP-Komplettsätze unter der Marke CombiSet sowie OP-Bekleidung unter der Marke Foliodress ein gutes Wachstum. Das Sortiment von OP-Einweginstrumenten fand auch im Geschäftsjahr 2014 sowohl im klinischen als auch im ambulanten Bereich wachsende Kundenakzeptanz. Wir erzielten ein erfreuliches Umsatzplus bei Händedesinfektionsmitteln, darüber hinaus ist es uns gelungen, unsere Position im Bereich Flächendesinfektion auszubauen.

Weitere Konzernaktivitäten waren 2014 ein Wachstumsmotor im Konzern

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten, dem die endverbraucher-nahen Sortimente und Handelsaktivitäten zugeordnet sind, erzielte die HARTMANN GRUPPE Umsatzerlöse in Höhe von 386,1 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 7,1 % gegenüber dem Vorjahr. Die Kundenumsätze verbesserten sich im In- und Ausland: Während das Deutschlandgeschäft mit einem Plus von 3,8 % zunahm, konnte HARTMANN die Auslandsumsätze währungsbereinigt sogar um 11,0 % steigern.

Die in der NOGE-Gruppe zusammengefassten Handelsunternehmen in Deutschland bedienen den ambulanten und stationären Homecare-Markt und versorgen pflegebedürftige Menschen mit medizinischen Verbrauchsgütern sowie Reha- und Medizintechnik. Als anerkannter Anbieter eines breiten Sortiments von medizinischen Hilfsmitteln konnten die Handelsunternehmen auch im Berichtsjahr ihre Umsätze ausbauen. Dies ist insbesondere in Produktfeldern gelungen, deren Gesamtmarkt sich 2014 rückläufig entwickelt hat.

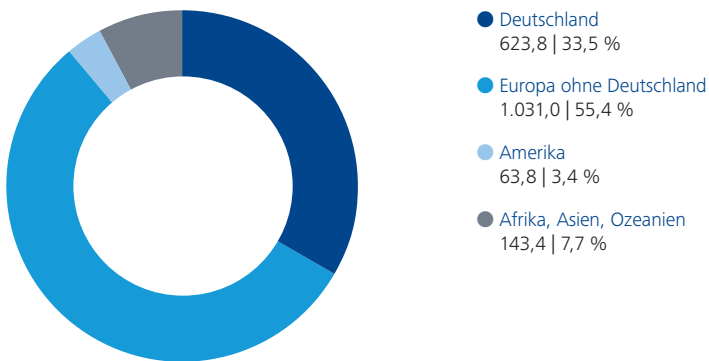
Anteile der Geschäftssegmente am Gesamtumsatz in Mio. EUR und Prozent



Die CMC-Gruppe, Hersteller von Handelsmarken in den Bereichen Cosmetic und Medical Care, konnte im Geschäftsjahr 2014 ihre Umsätze deutlich steigern. Neben dem Hauptabsatzmarkt Deutschland kamen wichtige Wachstumsimpulse aus Spanien und dem arabischen Raum. Mit Innovationen im Bereich Watteprodukte ist es der CMC gelungen, die Distribution im Einzelhandel auszubauen. Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit namhaften Markenanbietern bei feuchten Abschminkpads und -tüchern konnte fortgesetzt werden. Weitere Wachstumsimpulse kamen aus dem Bereich Erste Hilfe mit Pflastern, Fußschutzprodukten und Bandagen.

2014 war für die Kneipp-Gruppe das erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte. Das dynamische Wachstum resultierte sowohl aus dem Hauptabsatzmarkt Deutschland als auch aus den europäischen Kernmärkten und Japan. In Frankreich ist es gelungen, mit den beiden Marken Kneipp und Cattier zu wachsen und Marktanteile auszubauen. Sortimentsbezogen betrachtet waren auch im Berichtsjahr Innovationen bei Badeprodukten die zentralen Wachstumstreiber. Hier hält Kneipp seit Jahren die führende Marktposition. Weitere Vertriebschwerpunkte lagen in den Bereichen Duschen und Körperpflege.

Anteile der Regionen am Gesamtumsatz
in Mio. EUR und Prozent



Umsatzwachstum im In- und Ausland

Im Geschäftsjahr 2014 konnte HARTMANN sowohl im Heimatmarkt Deutschland als auch in den Auslandsmärkten seine Umsatzentwicklung verbessern. Während die Umsatzerlöse im Inland um 3,1 % auf 623,8 Mio. EUR zunahm, stiegen sie im Ausland um 4,1 % auf 1.238,2 Mio. EUR. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte lag das Plus sogar bei 5,5 %. Der Auslandsanteil lag mit 66,5 % auf Vorjahresniveau.

In Europa verzeichnete die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr Umsätze in Höhe von 1.654,8 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 3,4 % gegenüber dem Vorjahr. In den europäischen Absatzmärkten ohne Deutschland verzeichneten wir ein organisches Wachstum um 5,3 % auf 1.031,0 Mio. EUR.

Solides organisches Wachstum in den Regionen Europas

In der Region Zentraleuropa nahmen die Kundenumsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,7 % auf 781,0 Mio. EUR zu. Das Umsatzplus im Hauptabsatzmarkt Deutschland resultierte insbesondere aus der positiven Entwicklung in den Geschäftssegmenten Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten. Im Segment Infektionsmanagement stießen wir wie bereits im Vorjahr mit kundenindividuellen OP-Komplettssets und Desinfektionsmitteln auf wachsende Kundenakzeptanz. Das Geschäft mit absorbierenden Inkontinenzprodukten war durch weiter sinkende Kostenerstattungen der Krankenkassen bei der Versorgung häuslich betreuter Patienten belastet. In Alten- und Pflegeheimen konnte HARTMANN seine führende Position bei absorbierenden Inkontinenzprodukten behaupten. Im Segment Wundmanagement fanden das Vivano Unterdruck-Therapie-system sowie postoperative Verbände wachsende Kundenakzeptanz. Die Umsatzentwicklung in der Schweiz entsprach unseren Erwartungen.

In den Ländern West-/Südeuropas konnte HARTMANN seine Umsätze um 3,6 % auf 538,0 Mio. EUR steigern. In Frankreich, dem zweitgrößten Absatzmarkt im Konzern, verzeichneten wir ein solides Wachstum in den Segmenten Inkontinenz- und Infektionsmanagement. Rückgänge bei klassischen Verbandmitteln konnten durch Markterfolge im Bereich der modernen Wundbehandlung, beispielsweise mit der HydroTherapy von HARTMANN, kompensiert werden. In Belgien und den Niederlanden haben wir unsere Position im Segment Infektionsmanagement verbessert. Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage in den Staaten Südeuropas ist es uns gelungen, ein solides Wachstum zu erzielen.

Unser Osteuropageschäft war geprägt von der massiven Abwertung des Russischen Rubels gegenüber dem Euro. Entsprechend gingen die Umsätze in der Region um 1,1 % zurück. Ohne Währungseffekte ergibt sich ein organisches Wachstum von 6,7 %. Insbesondere unsere beiden Gesellschaften in Russland, unserem größten Absatzmarkt in der Region, verzeichneten ein organisches Umsatzplus. Bereinigt um Währungseffekte erzielte HARTMANN auch in Tschechien Umsatzsteigerungen. Dort profitierten wir, wie auch in Polen und Ungarn, von einer guten Entwicklung im Segment Infektionsmanagement.

Marktposition außerhalb Europas weiter verbessert

In den Märkten außerhalb Europas erzielte die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr Umsatzerlöse von 207,2 Mio. EUR; dies entspricht einem Zuwachs um 6,7 % gegenüber dem Vorjahr. Maßgeblichen Anteil daran hatte die Region Amerika, die durch unsere neue Gesellschaft in Brasilien deutliche Wachstumsimpulse erfuhr: Die Umsätze nahmen um 15,8 % auf 63,8 Mio. EUR zu.

Der Umsatz in der Region Afrika, Asien, Ozeanien lag 2014 bei 143,4 Mio. EUR; das organische Wachstum betrug 7,8 %. Hier dominierten weiterhin unsere Aktivitäten im australischen Markt, wo wir insbesondere unsere Umsätze im Segment Inkontinenzmanagement steigern konnten. Unsere Kneipp-Tochtergesellschaft in Japan hat sich ebenfalls gut entwickelt.

Anhaltend hohe Volatilitäten bei wichtigen Währungen

Die anhaltende hohe Volatilität einer Vielzahl von Währungen gegenüber dem Euro stellte die HARTMANN GRUPPE im abgelaufenen Geschäftsjahr vor große Herausforderungen. Während in der zweiten Jahreshälfte eine generelle Schwäche des Euro gegenüber wichtigen Währungen der Handelspartner zu verzeichnen war, zeigte sich die Entwicklung in der Durchschnittsbetrachtung ausgeglichener. So lag der Kurs des Euro im Verhältnis zum US-Dollar am Jahresende 2014 mit 1,21 EUR/USD deutlich unter dem Vorjahreswert von 1,38 EUR/USD, in der Jahresdurchschnittsbetrachtung lag der Kurs hingegen auf Vorjahresniveau.

Eine Sonderrolle spielte 2014 der Russische Rubel. Infolge der westlichen Sanktionen im Zusammenhang mit der Ukraine-Krise sowie des deutlich rückläufigen Ölpreises schwächte sich die russische Währung im Jahresverlauf von 45 EUR/RUB auf 72 EUR/RUB ab. Dies verteuerte unsere Produkte für den wichtigen russischen Markt und belastete die Profitabilität entsprechend. Durch Gegenmaßnahmen, wie Währungssicherungen und Preiserhöhungen im Markt, konnten wir die negativen Auswirkungen auf unser Ergebnis auf etwa 6,0 Mio. EUR begrenzen.

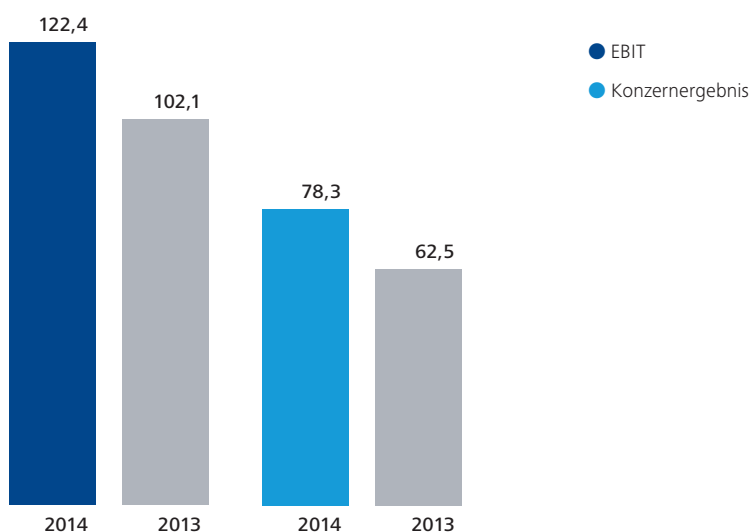
Rohstoffpreise mit gegenläufigen Entwicklungen

Bei den für HARTMANN wichtigen Rohstoffen zeigte sich 2014 ein unterschiedliches Bild: Während sich die Preise für Zellulose im Jahresverlauf auf historischen Höchstständen stabilisierten, waren die Preise für rohölbasierte Vorprodukte in der zweiten Jahreshälfte rückläufig. Auch die Preise für Baumwolle tendierten im Berichtsjahr niedriger. Insgesamt hatte die Preisentwicklung für Rohstoffe nur einen geringen Einfluss auf die Ergebnissituation der HARTMANN GRUPPE.

Maßnahmen zur Produktivitätsverbesserung zeigen Wirkung

Die in den Vorjahren eingeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung der Produktivität, wie beispielsweise die Reorganisation unserer Logistikstrukturen in Deutschland, wirkten sich im Geschäftsjahr 2014 positiv auf das Ergebnis aus. Optimierungspotenziale zu identifizieren und konsequent zu realisieren, bleibt bei HARTMANN permanentes Arbeitsprogramm, was im Berichtsjahr einmalige Belastungen zur Folge hatte. In diesem Zusammenhang führte die Vereinbarung zur Veräußerung des Produktionsstandorts im österreichischen Grimmenstein zu einem Buchverlust von 5,7 Mio. EUR.

Entwicklung des EBIT und Konzernergebnisses der HARTMANN GRUPPE in Mio. EUR



EBIT und Konzernergebnis gemäß unseren Erwartungen zweistellig verbessert

Mit einem EBIT von 122,4 Mio. EUR konnte die HARTMANN GRUPPE das Vorjahresergebnis um 20,0 % verbessern. Neben der positiven Umsatzentwicklung trugen der erhöhte Absatz margenstärkerer Produkte sowie die erwähnten Produktivitätssteigerungen zur Ergebnisverbesserung bei. Damit ist es uns gelungen, die EBIT-Rendite von 5,7 % im Vorjahr auf 6,6 % zu steigern.

Das Finanzergebnis betrug -7,7 Mio. EUR gegenüber -7,0 Mio. EUR im Vorjahr. Hauptursache für den Anstieg waren Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit der Aufzinsung von langfristigen Zahlungsverpflichtungen. Der Steueraufwand belief sich auf 36,4 Mio. EUR gegenüber 32,6 Mio. EUR im Vorjahr. Die Steuerquote verbesserte sich auf 31,7 %. Das Konzernergebnis lag bei 78,3 Mio. EUR; dies entspricht einem Anstieg um 25,4 % gegenüber dem Vorjahr.

Insgesamt positive Ergebnisentwicklung in den Geschäftssegmenten

Im Segment Wundmanagement lag das Ergebnis im Berichtsjahr mit 45,1 Mio. EUR auf Vorjahresniveau. Positiv wirkte sich unter anderem die Vermarktung des Sortiments für hydroaktive Wundbehandlung aus. Im Bereich Personal Health Care lag das Ergebnis aufgrund des milden Winters 2014 mit entsprechendem Umsatzrückgang bei Fieberthermometern sowie eines verstärkten Wettbewerbsdrucks in den Apotheken unter Vorjahresniveau. Obwohl das unter der Marke Vivano angebotene System zur Unterdruck-Wundtherapie kräftig zum Umsatzwachstum im Segment beitrug, war das Ergebnis durch starken Preiswettbewerb im Markt belastet.

Das Segment Inkontinenzmanagement verzeichnete eine Ergebnisverbesserung um 15,2 Mio. EUR auf 49,8 Mio. EUR. Neben dem Wegfall einiger belastender Faktoren aus dem Vorjahr wirkten sich Produktivitätsverbesserungen in Produktion und Logistik ergebnisverbessernd aus.

Das Ergebnis im Segment Infektionsmanagement konnte um 5,8 Mio. EUR auf 24,4 Mio. EUR gesteigert werden. Die Verbesserung der Ertragslage resultierte insbesondere aus der positiven Ergebnisentwicklung im Bereich Desinfektion, denn neben einem erfreulichen Umsatzplus bei Händedesinfektionsmitteln ist uns im Berichtsjahr ein signifikanter Ausbau unserer Marktposition im Bereich Flächendesinfektion gelungen. Des Weiteren trugen niedrige Rohstoffpreise bei Untersuchungshandschuhen zu einer Ergebnisverbesserung bei.

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten blieb das Ergebnis im Jahr 2014 mit 3,2 Mio. EUR knapp unter Vorjahr.

Finanzlage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, die Nettoverschuldung vollständig zurückzuführen und eine Nettoliquidität in Höhe von 10,8 Mio. EUR aufzubauen. Neben der positiven Geschäftsentwicklung hat hierzu die weitere Optimierung der Net Working Capital-Struktur beigetragen. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte lagen dabei über dem Vorjahr. Insgesamt konnten wir damit unsere finanziellen Handlungsspielräume für weiteres organisches und anorganisches Wachstum ausbauen.

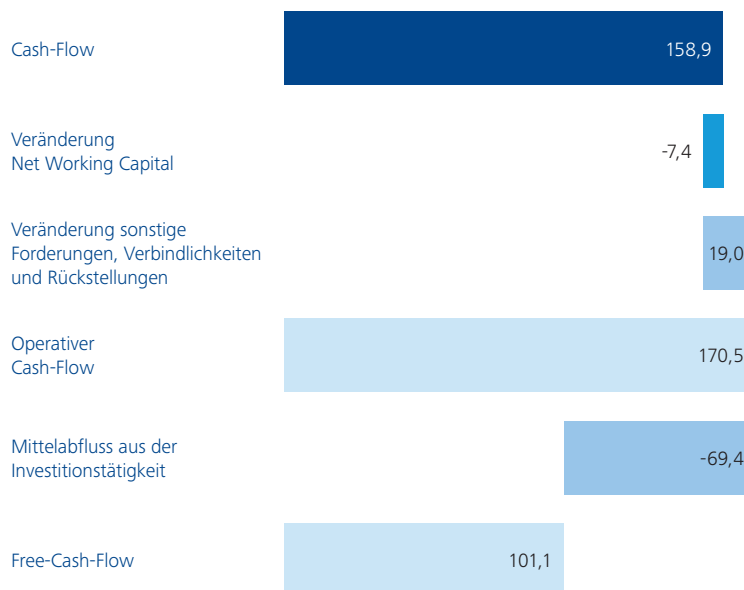
Free-Cash-Flow in Höhe von 101 Mio. EUR

Der operative Cash-Flow lag im Geschäftsjahr 2014 bei 170,5 Mio. EUR und damit 53,7 Mio. EUR über dem Vorjahr. Neben der verbesserten Ertragslage hat sich auch die Entwicklung des Net Working Capitals im Vorjahresvergleich positiv auf den Cash-Flow ausgewirkt.

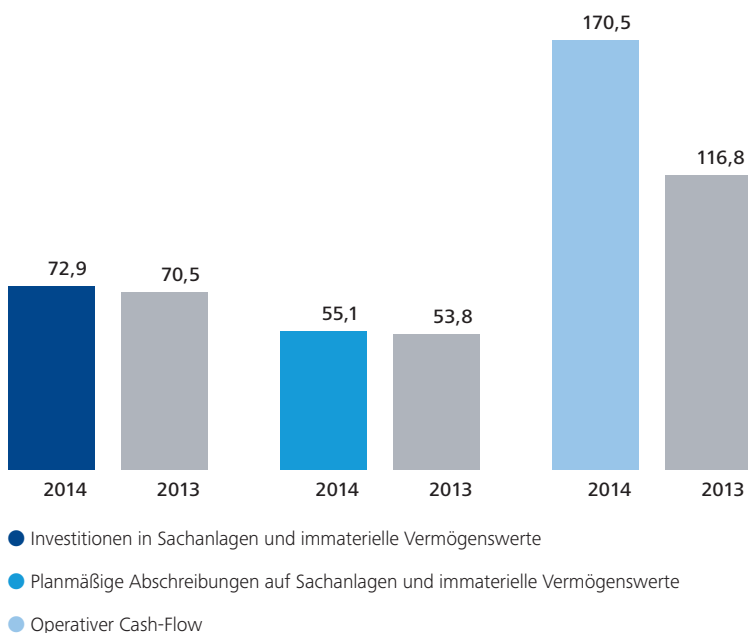
Die Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte haben sich von 68,8 Mio. EUR um 3,7 Mio. EUR auf 72,5 Mio. EUR erhöht. Gegenläufig waren die um 3,7 Mio. EUR höheren Einzahlungen aus Desinvestitionen und die um 3,3 Mio. EUR geringeren Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen. Damit lag der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit mit 69,4 Mio. EUR um 3,5 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert.

Insgesamt ergab sich daraus ein Free-Cash-Flow von 101,1 Mio. EUR, der um 57,2 Mio. EUR über dem Vorjahreswert lag. Für die Auszahlung der Dividende für das Geschäftsjahr 2013 an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG wurden 20,2 Mio. EUR verwendet. Die Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften beliefen sich insgesamt auf 1,6 Mio. EUR. Die finanziellen Verbindlichkeiten konnten um 41,9 Mio. EUR zurückgeführt werden. Die liquiditätswirksamen Zinsaufwendungen betragen 5,7 Mio. EUR, was einem Anstieg um 0,5 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Bestand an liquiden Mitteln lag zum 31. Dezember 2014 bei 89,1 Mio. EUR und damit 32,2 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Darstellung des Cash-Flow in Mio. EUR



Entwicklung Investitionen, planmäßige Abschreibungen und operativer Cash-Flow in Mio. EUR



Gegenüber dem Vorjahr höheres Investitionsvolumen

Das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE lag 2014 mit 72,9 Mio. EUR um 2,4 Mio. EUR über dem Vorjahr. Davon entfielen 67,5 Mio. EUR und damit 93 % auf Investitionen in Sachanlagen. Die restlichen 7 % in Höhe von 5,4 Mio. EUR resultierten im Wesentlichen aus Investitionen in Software.

Die Investitionsschwerpunkte im Berichtsjahr lagen erneut auf der Ausweitung unserer Produktionskapazitäten, der Modernisierung unserer Produktionsstandorte zur Erhöhung der Produktivität sowie der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios. Mit einem Volumen von 41,8 Mio. EUR lag der Fokus auf Deutschland. Darüber hinaus hat HARTMANN an Standorten in Frankreich, der Schweiz, Spanien und den USA insgesamt 20,9 Mio. EUR investiert.

Bezogen auf die Geschäftssegmente entfiel mit 24,9 Mio. EUR das größte Investitionsvolumen auf das Segment Wundmanagement. HARTMANN investierte dabei weiterhin in den Aufbau hochmoderner Fertigungsstrukturen für Produkte zur modernen Wundbehandlung am Standort Deutschland. Darüber hinaus tätigte HARTMANN Investitionen in neue Fertigungstechnologien sowie in Produktivitätssteigerungen an Standorten in Frankreich und Spanien.

Mit 18,9 Mio. EUR setzte HARTMANN auch Investitionsschwerpunkte im Segment Inkontinenzmanagement. Wesentliche Investitionen erfolgten in den USA, um dort die Fertigungsstrukturen auszuweiten und zu modernisieren. Außerdem investierte HARTMANN in Produktionsanlagen und Produktivitätssteigerungen an Standorten in Deutschland und Frankreich.

Im Segment Infektionsmanagement lagen die Investitionen im Jahr 2014 bei 13,7 Mio. EUR. Der Schwerpunkt war hier der Aufbau moderner Fertigungsstrukturen für kundenindividuelle OP-Sets am Standort Deutschland.

Die Investitionen im Segment Weitere Konzernaktivitäten betragen 15,4 Mio. EUR. Die Sanimed GmbH baute den Bereich Reha- und Medizintechnik weiter aus. Die CMC-Gruppe investierte insbesondere in die Vlies- und Wattfertigung in Deutschland und der Türkei.

Vollständiger Abbau der Nettoverschuldung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, eine Nettoliquidität von 10,8 Mio. EUR aufzubauen. Damit konnte die im Vorjahr noch bestehende Nettoverschuldung in Höhe von 59,0 Mio. EUR vollständig zurückgeführt werden. Dies entspricht einer Verbesserung unseres Finanzstatus gegenüber dem Vorjahr um 69,8 Mio. EUR.

Die Rückführung der Verschuldung verbessert in Verbindung mit unserer gestiegenen Ertragskraft und der hohen Eigenkapitalquote unsere finanziellen Handlungsspielräume für künftiges Wachstum sowie für weitere Investitionen und mögliche Akquisitionen.

Vermögenslage

Im Geschäftsjahr 2014 konnte die solide Bilanzstruktur weiter gestärkt werden. Die HARTMANN GRUPPE wies zum Jahresende eine gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Prozentpunkte auf 55,4 % verbesserte Eigenkapitalquote aus. Die Bilanzsumme erhöhte sich um 60,4 Mio. EUR.

Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr weiter erhöht

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2014 bei 1.247,2 Mio. EUR und damit 60,4 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen wachstumsbedingt aus einer Erhöhung sowohl des langfristigen als auch des kurzfristigen Vermögens.

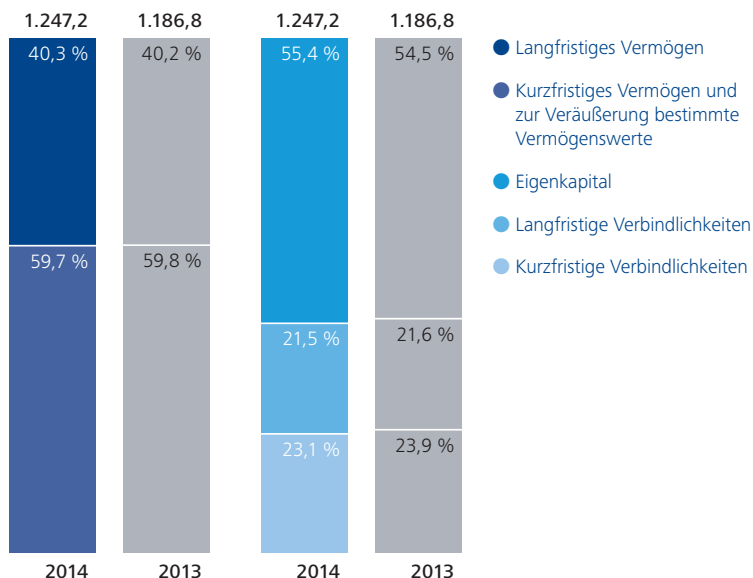
Langfristiges Vermögen gestiegen

Das langfristige Vermögen ist im Geschäftsjahr um 24,5 Mio. EUR auf 502,1 Mio. EUR gestiegen. Der Anteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme ist mit 40,3 % gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben.

Das Sachanlagevermögen betrug zum Jahresende 347,6 Mio. EUR und lag damit 13,8 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Das Investitionsvolumen in Höhe von 67,5 Mio. EUR lag 21,2 Mio. EUR über den planmäßigen Abschreibungen der Sachanlagen. Gegenläufig wirkten sich Wertminderungen in Höhe von 5,8 Mio. EUR sowie Abgänge in Höhe von 1,2 Mio. EUR auf das Sachanlagevermögen aus.

Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum Jahresende 114,1 Mio. EUR und lagen damit 10,9 Mio. EUR über dem Vorjahr. Den Investitionen von 5,4 Mio. EUR standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 8,7 Mio. EUR gegenüber. Aus dem Erwerb der brasilianischen Gesellschaft Bace Comércio Internacional Ltda. resultierte ein Zugang von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 12,1 Mio. EUR.

Bilanzsumme und Bilanzstruktur
in Mio. EUR und Prozent



Kurzfristiges Vermögen gestiegen

Zum 31. Dezember 2014 hat sich das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE um 38,8 Mio. EUR auf 745,1 Mio. EUR erhöht. Der Anteil an der Bilanzsumme ist mit 59,7 % gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben.

Die Vorräte sind gegenüber dem Vorjahr um 1,3 Mio. EUR auf 301,0 Mio. EUR zurückgegangen. Die Vorratsreichweite reduzierte sich um 7,7 Tage auf 100,6 Tage. Zur Verbesserung der Lieferfähigkeit und bedingt durch den Aufbau von Produktionskapazitäten wurden an verschiedenen Standorten in der HARTMANN GRUPPE gezielt Bestände aufgebaut. Demgegenüber konnten in Deutschland, unter anderem durch die Optimierung der Logistikstrukturen, Bestände reduziert werden.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen waren 2014 mit 298,4 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert. Die Laufzeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lag mit 55,1 Tagen um 2,7 Tage unter dem Vorjahresniveau, wobei sich die Entwicklung in den einzelnen Absatzmärkten sehr unterschiedlich darstellte: So war einerseits die Situation in einzelnen osteuropäischen Ländern infolge der angespannten finanziellen Lage in den Gesundheitssystemen weiterhin schwierig. Andererseits ermöglichten die Freigabe von staatlichen Budgets in Spanien und ein erfolgreiches Debitorenmanagement den Abbau von Forderungen.

Die kurzfristigen sonstigen Forderungen nahmen um 12,3 Mio. EUR auf 26,5 Mio. EUR ab, da im Vorjahr unter anderem eine Anzahlung für den Erwerb der brasilianischen Gesellschaft Bace Comércio Internacional Ltda. in diesem Posten enthalten war. Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte haben sich im Wesentlichen infolge positiver Wertentwicklung derivativer Finanzinstrumente um 21,4 Mio. EUR auf 24,0 Mio. EUR erhöht. Der Bestand an Zahlungsmitteln ist im Konzern zum Bilanzstichtag im Rahmen der weiteren Entschuldung des Unternehmens um 32,2 Mio. EUR auf 89,1 Mio. EUR gestiegen.

Finanzierungsstruktur weiter gestärkt

Die langfristigen Verbindlichkeiten sind gegenüber dem Vorjahr um 12,3 Mio. EUR auf 268,2 Mio. EUR gestiegen. Dadurch ist der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme mit 21,5 % gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant geblieben. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 4,8 Mio. EUR auf 288,6 Mio. EUR. Ihr Anteil an der Bilanzsumme verringerte sich um 0,8 Prozentpunkte auf 23,1 %.

Infolge des positiven operativen Cash-Flows konnte die Inanspruchnahme der syndizierten Kreditlinie reduziert werden. Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten konnten dadurch um 29,4 Mio. EUR auf 92,7 Mio. EUR abgebaut werden; die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich um 4,0 Mio. EUR auf 12,2 Mio. EUR.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich um 41,6 Mio. EUR auf 152,6 Mio. EUR. Die Erhöhung resultierte insbesondere aus der Bewertung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen mit einem geringeren Diskontierungszins aufgrund des deutlich niedrigeren Zinsniveaus.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nahmen um 3,5 Mio. EUR auf 116,4 Mio. EUR ab. Die Laufzeit der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich um 1,6 Tage auf 33,7 Tage.

Die Nettoverschuldung der HARTMANN GRUPPE konnte im Berichtszeitraum um 69,7 Mio. EUR und damit über unsere Erwartungen hinaus reduziert werden, sodass die HARTMANN GRUPPE zum Jahresende 2014 eine Nettoliquidität in Höhe von 10,8 Mio. EUR ausweist.

Eigenkapitalquote weiter gesteigert

Das Konzern-Eigenkapital inklusive Minderheitsanteilen stieg im Geschäftsjahr 2014 um insgesamt 43,3 Mio. EUR auf 690,4 Mio. EUR. Das Konzernergebnis in Höhe von 78,3 Mio. EUR führte zu einer entsprechenden Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Aus Währungsumrechnungen ergab sich ein negativer Effekt von 2,7 Mio. EUR. Ausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG sowie an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 21,8 Mio. EUR.

Durch die erfolgsneutrale Abbildung von Bewertungsänderungen, insbesondere aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen sowie aus dem Hedge Accounting, verringerte sich das Eigenkapital im Saldo um 15,9 Mio. EUR. Bei einer leicht erhöhten Bilanzsumme verbesserte sich damit die Eigenkapitalquote weiter von 54,5 % im Vorjahr auf 55,4 % zum 31. Dezember 2014.

Mitarbeiter

Die HARTMANN GRUPPE hat es sich zum Ziel gesetzt, durch nachhaltig profitables Wachstum ein weltweit führender Anbieter von Medizinprodukten zu werden. Zentrale Faktoren für den Erfolg sind die Identifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den Unternehmenszielen sowie die Besetzung von Positionen mit den richtigen Personen. Zur Verdeutlichung der strategischen Ausrichtung des Konzerns hat HARTMANN im Berichtsjahr weltweit eine Mitarbeiter-Engagement-Kampagne umgesetzt.

Zahl der Beschäftigten leicht unter Vorjahresniveau

Zum Jahresende 2014 lag die Zahl der Beschäftigten in der HARTMANN GRUPPE weltweit bei 10.216 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern; das waren 246 Personen weniger als Ende 2013. Davon arbeiteten 4.349 in Deutschland; 5.867 waren an Standorten im Ausland tätig. Dies entspricht einem Verhältnis von 42,6 % zu 57,4 %.

In Deutschland nahm die Anzahl der Beschäftigten per 31. Dezember 2014 um 8 Personen zu. Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der Zunahme der Beschäftigtenzahl der Kneipp-Gruppe, die im Berichtsjahr ein erfreuliches Umsatzwachstum verzeichnete.

An europäischen Standorten außerhalb Deutschlands betrug der Beschäftigtenzuwachs 24 Personen. Ein Personalaufbau erfolgte in Frankreich, am Standort der CMC-Gruppe in der Türkei sowie in Ungarn. Demgegenüber reduzierte sich die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Tschechien und Russland.

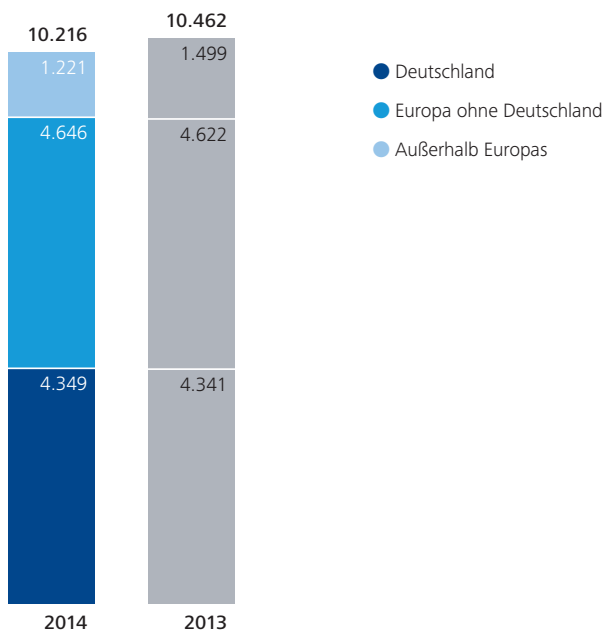
Außerhalb Europas sank die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter um 278 Personen, maßgeblich bedingt durch die weitere Anpassung von Produktionskapazitäten in China und Indien. Erhöht wurde die Beschäftigtenzahl durch die Akquisition der brasilianischen Base Comércio Internacional Ltda. sowie durch verstärkte Vertriebsaktivitäten in China.

Mitarbeiter-Engagement-Kampagne „Big Picture“ international eingeführt

Die im Jahr 2013 angestoßenen Veränderungsprozesse mit der Ausrichtung auf Wachstumsziele haben wir auch im Berichtsjahr fortgeführt. In der gesamten HARTMANN GRUPPE unterstützt seit Anfang 2014 eine neue Mitarbeiter-Engagement-Kampagne, das so genannte Big Picture, diese Prozesse. Das Big Picture zeigt in einer leicht verständlichen Visualisierung den Gesamtzusammenhang der künftigen Ausrichtung von HARTMANN und ist damit Orientierungshilfe für die tägliche Arbeit. Ein zentrales Element des Big Pictures sind die Prinzipien von L.A.C.E. – Leadership (Führung), Accountability (Verantwortung), Commitment (Verbindlichkeit) und Execution (Umsetzung) – basierend auf den HARTMANN-Werten (Passion, Partnership, Professionalism).

In den Länderorganisationen und den Abteilungen der Konzernzentrale setzten Führungskräfte die Botschaften des Big Pictures, unterstützt durch eine Videobotschaft von Andreas Joehle, CEO der HARTMANN GRUPPE, in den lokalen und fachlichen Kontext. In Workshops diskutierten sie mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Bedeutung, Auswirkung und Umsetzung von L.A.C.E. bei der täglichen Arbeit in der jeweiligen Länderorganisation sowie den Beitrag jedes Einzelnen zur Erreichung der Unternehmensziele. Dazu konnten die Mitarbeiter eigene Ideen einbringen.

Mitarbeiterzahl in der HARTMANN GRUPPE
jeweils zum 31. Dezember



Über den CEO-Blog im Intranet und durch viele Veranstaltungen vor Ort begleitete der Vorstandsvorsitzende die Einführung des Big Pictures im Berichtsjahr kontinuierlich in einem direkten Dialog mit den Mitarbeitern. Neben seinen Erfahrungen bei der Verankerung der L.A.C.E.-Prinzipien im Unternehmen kommunizierte er den Mitarbeitern Gedankenanstöße zu ihrer Umsetzung und hob gelungene Mitarbeiterbeispiele hervor, die vielfach auch durch direkte Antworten und Erfahrungsbeispiele von Seiten der Mitarbeiter ergänzt wurden.

Personalarbeit im Konzern strategisch ausgerichtet

Die Umsetzung des Prinzips „Die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den richtigen Positionen“ stand auch im Berichtsjahr im Zentrum der strategischen Personalarbeit. Trends, wie ein zunehmend globaler Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter oder die Zunahme von Komplexität im Berufsalltag, sowie das Ziel, in einem globalen Umfeld zu wachsen, berücksichtigt HARTMANN bei seiner Arbeit im Bereich Human Resources (HR) ebenso.

Das Management von Schlüsselpositionen in der HARTMANN GRUPPE, begonnen 2013 mit der Identifikation dieser Positionen sowie der Bewertung der Stelleninhaber nach Leistung und Potenzial (Leadership Review), mündete 2014 in die Umsetzung individueller Entwicklungspläne. Den betreffenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern obliegt es, in hoher Eigenverantwortung ihren Entwicklungsplan voranzutreiben und den Lernerfolg sicherzustellen. Analog zum Leadership-Review-Prozess für die Schlüsselpositionen auf Gruppenebene wurde im Berichtsjahr dieses Vorgehen auf die Länderorganisationen in Russland, der Schweiz, Spanien, der Tschechischen Republik sowie auf Kneipp, CMC, NOGE/Sanimed und auf einen Bereich der Konzernzentrale übertragen und lokale Schlüsselpositionen wurden identifiziert. Auch für deren Inhaber werden individuelle Entwicklungspläne erarbeitet und umgesetzt.

Im Berichtsjahr wurden im Konzern mehrere strategische Initiativen zur Personalentwicklung vorangetrieben, darunter ein Konzept zur Identifikation und Weiterentwicklung von Talenten. Es ist geplant, dieses Konzept global und auf allen Ebenen umzusetzen. Außerdem wurde ein Konzept zur Nachfolgeplanung für ausgewählte Schlüsselpositionen bereits realisiert.

Vor dem Hintergrund eines sich in vielen Ländern verschärfenden Fachkräftemangels hat HARTMANN im Berichtsjahr neue Ansätze im Recruiting verfolgt, beispielsweise den verstärkten Auftritt in speziellen Stellenbörsen für den medizinischen Bereich, auf Social-Media-Plattformen und bei „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“-Programmen. Ferner haben die HR-Bereiche der Konzernzentrale und der Länderorganisationen in enger Zusammenarbeit einen Prozess zur Einstellung und Integration von Inhabern von Schlüsselpositionen definiert.

Entwicklung der Mitarbeiterkompetenzen vielfältig gefördert

HARTMANN unterstützt seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dabei, Kompetenzen gemäß ihrem Aufgabenprofil zu erwerben oder auszubauen. Wo sinnvoll und erforderlich, können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Coachings in Anspruch nehmen.

Das Trainee-Programm am Standort der Konzernzentrale erfuhr 2014 eine Weiterentwicklung hin zu einer internationalen und stark funktionalen Ausrichtung. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden so bereits frühzeitig auf ihre spätere Einstiegsposition vorbereitet. Die Attraktivität des Programms spiegelte sich in den hohen Bewerberzahlen wider.

Zahlreiche Länderorganisationen boten im Berichtsjahr Möglichkeiten der persönlichen und beruflichen Weiterbildung für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So wurde beispielsweise in Spanien in Anlehnung an die Methoden des Leadership-Review-Prozesses für alle Mitarbeiter, die nicht Inhaber von Schlüsselpositionen sind, eine Bewertung durchgeführt. Ferner fanden an HARTMANN-Standorten Kommunikationstrainings für Vertriebsmitarbeiter mit den Schwerpunkten Mitarbeiterführung und Verkaufsgespräche statt. In mehreren Länderorganisationen wurden die internen Trainingsprogramme zu Fach- und Persönlichkeitsthemen weiterentwickelt, beispielsweise in Form von Trainings on the Job, Coaching-Programmen oder E-Learning-Tools.

Breites Angebot zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Die PAUL HARTMANN AG hat im Berichtsjahr am Standort Heidenheim/Herbrechtingen ihre familienbewusste Personalpolitik mit dem Maßnahmenschwerpunkt auf einer erleichterten Vereinbarkeit von Beruf und Familie fortgesetzt. Bereits 2012 hatte die PAUL HARTMANN AG das Zertifikat „audit berufundfamilie“ der berufundfamilie gGmbH für ihre familienbewusste Personalpolitik erhalten. Da für Mitte 2015 eine Bestätigung des Zertifikats für weitere drei Jahre angestrebt wird, wurde im Berichtsjahr der Prozess der Re-Auditierung angestoßen. Er umfasste Workshops, in denen Führungskräfte und unterschiedliche Mitarbeitergruppen bestehende Maßnahmen diskutierten und Ideen sammelten, um künftige Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu erarbeiten und zu optimieren. Es zeigte sich im Berichtsjahr, dass Bewerber zunehmend Wert auf die Zertifizierung legen. Das Zertifikat „audit berufundfamilie“ dient

damit der Steigerung der Arbeitgeberattraktivität auf dem externen Arbeitsmarkt, aber auch der Bindung und Zufriedenheit bestehender Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zu den attraktiven Angeboten der PAUL HARTMANN AG zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie zählten im Berichtsjahr unter anderem 40 Betreuungsplätze für Mitarbeiterkinder in Krippe, Kindergarten und Hort der Einrichtung „Kinderwelt“ nahe der Konzernzentrale. Auch bei Eintreten eines familiären Pflegefalls bietet die PAUL HARTMANN AG ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umfangreiche Unterstützungsmöglichkeiten, beispielsweise durch individuelle Arbeitszeitregelungen sowie umfassendes Informationsmaterial, unter anderem über die Pflegestützpunkte der Region.

Hohe Qualität der beruflichen und akademischen Ausbildung

HARTMANN betrachtet die fachliche und persönliche Qualifikation junger Menschen als Element der Nachwuchssicherung und bietet daher attraktive Ausbildungs- und Studienmöglichkeiten. Zum 1. Oktober 2014 wurde das Studienangebot an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim um den Studiengang International Business erweitert, bei dem die Hälfte der Vorlesungen auf Englisch stattfindet. Studierende absolvieren außerdem mindestens je ein Theorie- und Praxismodul im Ausland.

Ende 2014 waren 252 junge Menschen im Konzern in einer beruflichen Erstausbildung. 208 von ihnen bilden wir an deutschen Standorten in inzwischen 14 Ausbildungsberufen und zwölf Studiengängen an Dualen Hochschulen aus. Bei der PAUL HARTMANN AG waren zum Ende des Geschäftsjahres 2014 114 Auszubildende und Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg tätig. Die Ausbildungsquote erhöhte sich auf 5,2 %. Daneben wurden durchschnittlich 65 Studierende anderer Hochschulen im Konzern beschäftigt.

Unser Erfolg bei der Ausbildung zeigte sich 2014 in der Platzierung von sieben Nachwuchskräften der PAUL HARTMANN AG aus dem kaufmännischen und gewerblich-technischen Bereich unter den besten Absolventen im Bezirk Ostwürttemberg der Industrie- und Handelskammer.

Im Berichtsjahr hat die PAUL HARTMANN AG zur weiteren Steigerung der Ausbildungsqualität und des Lernerfolgs zusätzlich zum bestehenden Ausbildungsbeurteilungssystem als Pilotprojekt einen ganzheitlichen Ausbildungsnachweis eingeführt. Damit erfolgt eine Kontrolle des aktuellen Standes der Vermittlung aller Lerninhalte gemäß dem Ausbildungsrahmenplan. Ein weiteres Element sind Zielvereinbarungs- und Feedbackgespräche zwischen den Auszubildenden und ihren Betreuern. Die Gespräche umfassen die Selbsteinschätzung der Nachwuchskräfte sowie eine Einschätzung durch die Betreuer.

Zahlreiche Schulkooperationen am Standort der Konzernzentrale hatten auch 2014 das Ziel, für die PAUL HARTMANN AG als attraktives Ausbildungsunternehmen zu werben. Schülerinnen und Schüler beteiligten sich beispielsweise an von HARTMANN initiierten IT-Projekttagen. Im Rahmen eines Projekts mit einer Heidenheimer Hauptschule förderte HARTMANN zehn Schülerinnen und Schüler ein ganzes Schuljahr lang. Bewerberinnen und Bewerber um Ausbildungsplätze bringen immer wieder zum Ausdruck, dass sie durch derartige Maßnahmen auf HARTMANN aufmerksam wurden. Das 2013 gestartete Programm zur Berufsorientierung mit Schnupperpraktika, „Xperience@HARTMANN“, hat mittlerweile dazu geführt, dass viele Lehrkräfte ihren Schülerinnen und Schülern die PAUL HARTMANN AG als Praktikumsunternehmen empfehlen.

Maßnahmen des Hochschulmarketings der PAUL HARTMANN AG umfassten auch 2014 die Präsenz bei Studenten- und Absolventenmessen sowie die Fortführung bestehender und den Aufbau neuer Kooperationen mit Hochschulen. Durch eine Projektarbeit mit der Hochschule Neu-Ulm konnten zum Beispiel Studierende und Absolventen für Praktika, Masterarbeiten und Trainee-Stellen gewonnen werden. Der beste Absolvent des Bachelor-Studiengangs Gesundheitsmanagement der Hochschule Aalen erhielt im November den HARTMANN-Preis.

Juniorfirma als neuer Lernort im Rahmen der Ausbildung

Am Standort der Konzernzentrale nahm die Juniorfirma „Young Talents“ Mitte 2014 ihren Betrieb auf. Nach dem Prinzip „Learning by Doing“ werden Auszubildende und Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg zu Unternehmern im Unternehmen. Die Nachwuchskräfte sind unter anderem im Mitarbeitershop in Heidenheim mit Themen wie Sortimentsgestaltung, Einkauf und Prozessoptimierung beschäftigt.

Als Ergänzung zur Ausbildung in den Fachabteilungen ist „Young Talents“ eine besonders handlungsorientierte und auf Eigenverantwortung basierende Lernmethode und stellt somit ein sehr attraktives Element dar. Die Auszubildenden und Studierenden übernehmen die wirtschaftliche Verantwortung für eigene Projekte unter Realbedingungen, eignen sich Fachwissen an und trainieren auf diese Weise Sozialkompetenz, unternehmerisches Denken sowie Selbstmanagement. Daneben sind Projektmanagement und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Wissensmanagements zentrale Lernziele der Auszubildenden und Studierenden in der Juniorfirma.

Bildungsförderung am Standort der Konzernzentrale

Im Hinblick auf potenzielle Auszubildende engagiert sich die PAUL HARTMANN AG für die außerschulische Bildung und Talentförderung. Das Unternehmen ist Kooperationspartner und Mitglied im Trägerverein der Zukunftsakademie Heidenheim. Deren Kursangebot mit dem Schwerpunkt auf Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT) richtet sich an Kinder und Jugendliche und fördert das Interesse an diesen Wissensgebieten.

Sicherheits-, Umwelt- und Qualitätsmanagement

Im Jahr 2014 wurden sowohl das Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltmanagement (HSE-Management) als auch das Qualitätsmanagement der HARTMANN GRUPPE erfolgreich rezertifiziert. Mit sogenannten Medical Driver Licenses haben wir rund 250 Fach- und Führungskräfte weltweit im Hinblick auf nationale und internationale Anforderungen an die Qualität und Regulatorik von Medizinprodukten im Rahmen unserer kontinuierlichen globalen Weiterbildung geschult.

Medical Innovation Center setzt neue HSE-Standards

Das im Berichtsjahr in Betrieb genommene Medical Innovation Center in Heidenheim, in dem Sortimente für die Wundbehandlung und kundenindividuelle OP-Sets unter modernsten Reinraumbedingungen gefertigt werden, setzt auch in den Bereichen Umweltschutz, Energiemanagement und Arbeitssicherheit hohe Standards.

Bei der Konzeption der Räume spielten Helligkeit und Transparenz eine wichtige Rolle. Entsprechend wurde in den Fertigungs- und Bürobereichen die Tageslichtbeleuchtung maximiert und LED-Technik eingesetzt, um angenehm beleuchtete und stromsparende Arbeitsplätze zu schaffen. In den Fertigungsbereichen wurden aktuelle Standards in Bezug auf Arbeitssicherheit und Ergonomie berücksichtigt. Zur Steuerung von Temperatur und Partikelzahl verfügen die Reinräume über modernste, energieeffiziente Lüftungs- und Filtertechnik. Entsprechend positiv konnte das externe Überwachungsaudit nach ISO 14001, ISO 50001 und OHSAS 18001 in der Fertigung für moderne Wundauflagen abgeschlossen werden.

Externe Zertifizierungen erfolgreich bestanden

Entsprechend unserem Bestreben, die Lieferkette nachhaltig zu gestalten, wurden im Geschäftsjahr 2014 alle externen HSE-Zertifizierungen für HARTMANN-Standorte erneut bestätigt. Das gilt für alle zertifizierten Managementsysteme im Bereich Umweltmanagement (ISO 14001), Energie (ISO 50001) sowie Arbeits- und Gesundheitsschutz (OHSAS 18001). Mit den Zertifizierungen trägt HARTMANN zur Absicherung seiner Unternehmenswerte bei, denn nachhaltige HSE-Maßnahmen dienen der Markenreputation, der Produktions- und Lieferfähigkeit, dem effizienten Einsatz unserer natürlichen Ressourcen sowie der Rechtskonformität. Zudem werden entsprechende Zertifikate immer häufiger von unseren Kunden gefordert.

Verbesserte HSE-Managementsysteme sorgen für Energieeinsparungen

Im Berichtsjahr lag ein Schwerpunkt der HSE-Aktivitäten erneut bei den Energiemanagementsystemen. Im Fokus standen insbesondere die Standorte in Deutschland aufgrund hoher Energiekosten und einer Vielfalt gesetzlicher Regulierungen, die Steuern und Umlagen betreffen. Obwohl unsere Verwaltungs- und Logistikstandorte weniger Energie als unsere Betriebe verbrauchen, streben wir auch hier konsequent eine Zertifizierung nach ISO 50001 an. Im Jahr 2014 haben wir hierfür die Vorbereitungen getroffen. So wurden am Standort Heidenheim Investitionen getätigt, um auch künftig mit lokaler Fernwärme aus einem Gaskraftwerk mit niedrigen Kohlendioxid-Emissionen versorgt werden zu können. Aber auch international befassen sich HARTMANN-Experten mit Verbesserungen bei unserer Energieversorgung. So wurde an unserem indischen Produktionsstandort in Coimbatore eine Solaranlage in Betrieb genommen, die einen Teil des dortigen Strombedarfs abdeckt und HARTMANN unabhängiger von der schwankenden Versorgung aus dem öffentlichen Netz macht.

Mit allen konzernweit ergriffenen Maßnahmen ist es uns gelungen, den spezifischen Energieverbrauch, verglichen mit der Entwicklung des Konzernumsatzes, gegenüber dem Vorjahr um über 10 % zurückzuführen. Bezogen auf das Jahr 2007, das Referenzjahr unserer Nachhaltigkeitsberichterstattung, ergibt sich inzwischen eine Energieeinsparung um knapp 35 % und damit eine vergleichbar hohe Reduktion der spezifischen Kohlendioxid-Emissionen. HARTMANN legt Wert auf eine langfristige Verbesserung seiner Kennzahlen im Energiebereich, und dies unabhängig davon, dass zum Jahresende 2014 sinkende Preise zu einer kurzfristigen Entspannung bei den Energiekosten geführt haben.

Operative Verbesserungen im Bereich Umweltschutz und Arbeitssicherheit

Bei Wasserverbrauch und Abfallaufkommen, zwei zentralen Umweltkennziffern, konnten wir 2014 trotz steigender Produktionsvolumina Fortschritte erzielen. Bezogen auf das Basisjahr 2007 ergab sich eine Verbesserung um etwa 25 %. Die umsatzindexierten Unfallzahlen in der HARTMANN GRUPPE konnten gegenüber dem Vorjahr weiter reduziert werden. Nach einem deutlichen Rückgang im Jahr 2013 erreichten wir 2014 eine Reduktion um fast 10 %. Somit ergibt sich umsatzindexiert eine Verbesserung zum Referenzjahr 2007 um rund 25 %.

Wirksamer Brandschutz war ein Schwerpunkt unserer HSE-Aktivitäten

Im Jahr 2014 ging die Zahl kritischer Brandereignisse gegenüber dem Vorjahr zurück. Dennoch kam es zu einzelnen Bränden, die von den Mitgliedern der Werkfeuerwehren und von Mitarbeitern beziehungsweise öffentlichen Feuerwehren rasch bekämpft werden konnten. Der vorbeugende Brandschutz hat sich auch im Berichtsjahr bewährt, und so können wir die Sicherheit unserer Mitarbeiter und die kontinuierliche Kundenversorgung sicherstellen. Standortbezogen haben wir in Herbrechtingen den Brandschutz durch ein neues Feuerwehrgebäude verbessert, wodurch Mitglieder der Werkfeuerwehr jetzt umgehend vor Ort Ausrüstung aufnehmen können. Außerdem wurde ein neues Einsatzfahrzeug angeschafft.

Erfolgreiche Rezertifizierung unseres Qualitätsmanagements

Ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem ist die Voraussetzung für die CE-Kennzeichnung und somit für die internationale Verkehrsfähigkeit von HARTMANN-Medizinprodukten. Mit Zertifikaten nach den Qualitätsnormen ISO 9001 und ISO 13485 unterstützen wir unsere Kunden aktiv, da diese Nachweise immer häufiger im Rahmen von Ausschreibungen nachgefragt werden. Im Geschäftsjahr 2014 haben 37 Gesellschaften einschließlich Produktionsbetrieben und Logistikzentren die Zertifizierungsaudits durch Benannte Stellen erfolgreich bestanden. Für alle Medizinprodukte unter der Marke HARTMANN konnten Entwicklung, Herstellung und Vertrieb in Übereinstimmung mit den Normforderungen bestätigt werden.

Im Jahr 2013 hat die Europäische Kommission die Empfehlung 2013/473/EU zur Durchführung von Audits und Bewertungen von Medizinprodukten veröffentlicht, die unangekündigte Audits bei Herstellern und ihren Zulieferern einschließt. Demnach müssen Medizinprodukt-Hersteller jederzeit auf eine überraschende Kontrolle durch ihre Benannte Stelle vorbereitet sein. Unangekündigte Audits können künftig über die weitere Zertifizierung eines Herstellers entscheiden. Als Vorbereitung auf unangekündigte Audits hat unser Corporate-Quality-Bereich ein zusätzliches internes Auditprogramm gestartet. Erste positive Ergebnisse hieraus liegen vor und sind Beweis für den hohen Standard des HARTMANN-Qualitätsmanagements

Medical Driving Licenses erfolgreich absolviert

Im Rahmen des Regulatory Affairs and Quality Boards wurden bereits im Geschäftsjahr 2013 so genannte Medical Driving Licenses ins Leben gerufen. Ziel der schwerpunktmäßig 2014 durchgeführten Trainings war es, rund 250 Fach- und Führungskräfte weltweit im Hinblick auf nationale und internationale Anforderungen an Medizinprodukte zu schulen und auf den jeweils aktuellen Wissensstand zu bringen. Dieses Ziel konnten wir im Berichtsjahr erfolgreich abschließen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der HARTMANN GRUPPE werden so kontinuierlich weitergebildet und für die Einhaltung regulatorischer und qualitätsbezogener Vorgaben sensibilisiert.

Hohe Produktqualität im Fokus

Die Qualität unserer Produkte und Systemangebote ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für unseren Erfolg am Markt und bildet die Basis für das Vertrauen unserer Kunden in HARTMANN. Im abgelaufenen Berichtsjahr standen Produktaudits und die konsequente Verbesserung des Reklamationsprozesses im Fokus. Die Produktaudits zeigten neben einem guten Qualitätsniveau der HARTMANN-Produkte auch Verbesserungspotenziale auf.

Die Potenziale wurden mittels systematischer Methoden des Qualitätsmanagements aufgegriffen und strukturiert in Verbesserungen überführt. Diese führen mittel- und langfristig zu einer Reduktion der Kundenreklamationen. Ein Schwerpunkt im Jahr 2014 lag auf der Optimierung der internen Reklamationsprozesse, ihrer Bearbeitungsgeschwindigkeit und inhaltlichen Güte. Diese Maßnahmen sind für das weitere globale Wachstum von HARTMANN von großer Bedeutung und stehen auch 2015 weiterhin im Fokus.

Chancen- und Risikobericht

Das Ergreifen von Chancen ist die Basis unternehmerischen Handelns. HARTMANN stellt sich erfolgreich den Herausforderungen sich wandelnder Märkte. Die damit verbundenen Risiken werden im Rahmen des unternehmensweiten Risikoreduktionsmanagements systematisch geprüft und überwacht sowie gegebenenfalls Gegenmaßnahmen eingeleitet. Unternehmenseitig unterstützt ein einheitliches Risikomanagementsystem die Erkennung und das Management von möglichen Risiken. Hierbei ist Prävention das oberste Ziel. Auf Basis der aktuellen Informationen sehen wir den Fortbestand der HARTMANN GRUPPE als gesichert an.

Demografische Entwicklung, Wachstum in den Schwellenländern und innovative Behandlungsansätze als Chancen

Die globale demografische Entwicklung verursacht eine Zunahme des Bevölkerungsanteils der über 65-Jährigen. Für unseren Kernmarkt Europa gehen die Vereinten Nationen von einem Anstieg der Zahl der über 65-Jährigen um rund 6 % in den kommenden 15 Jahren aus. Wir helfen mit unseren Medizinprodukten insbesondere Patienten mit chronischen Erkrankungen, unter denen vorwiegend ältere Personen leiden, und sehen die demografische Entwicklung deshalb als bedeutende Chance, mit weiten Teilen unseres Portfolios die absehbar steigende Nachfrage befriedigen zu können.

Die Veränderung der gesellschaftlichen Altersstruktur ist nicht nur europaweit zu beobachten. In Schwellenländern wie Brasilien und China wird die Zahl der über 65-Jährigen laut UN-Angaben von 2015 bis 2030 sogar um rund 80 % steigen. Zudem erlaubt das Wirtschaftswachstum in Schwellenländern immer mehr Menschen einen Zugang zu einer besseren Gesundheitsversorgung, wenn auch auf der Basis eines niedrigen Ausgaben-niveaus pro Kopf. Die steigende Nachfrage nach Gesundheitsleistungen führt wiederum zu einem Ausbau der nationalen Gesundheitssysteme und damit zu wachsenden Absatzmärkten für Medizinprodukte. Gleichzeitig sind die heute bereits vorhandenen Märkte zum Teil unvollständig erschlossen und bieten Raum für eine Expansion unseres Geschäfts. Wir sehen in der globalen demografischen Entwicklung und dem mittelfristigen

Wirtschaftswachstum der Schwellenländer Möglichkeiten eigenen Wachstums und sind deshalb dort mit unseren Gesellschaften beziehungsweise mit Vertriebspartnern vertreten.

Darüber hinaus betrachten wir Innovationen als Chance zum Ausbau unseres Geschäfts. Beispiele hierfür sind unter anderem die von uns entwickelten umfassenden Konzepte für die moderne Wundbehandlung sowie für die Infektionsprophylaxe. HydroTherapy ist ein neues Therapiekonzept zur einfachen und wirksamen Behandlung von chronischen und schwer heilenden Wunden. Mit zwei perfekt aufeinander abgestimmten Produkten ermöglicht HydroTherapy einen optimierten Heilungsprozess. HydroClean reinigt die Wunde effektiv und schnell. HydroTac schützt sie und fördert die Heilung. Beide Produkte wirken aktiv und sorgen so für eine beschleunigte Wundheilung. Sie überzeugen darüber hinaus durch sichere Anwendbarkeit und klare Zuordnung zu den Heilungsphasen.

Die Unterdruck-Wundtherapie ist einer der innovativsten Ansätze, die heute in der Wundbehandlung zum Einsatz kommen, um das Wachstum von Zellgewebe insbesondere bei großen oder schwer heilenden Wunden zu stimulieren und die Wundheilung zu fördern. HARTMANN hat mit Vivano ein kompaktes System für die Unterdruck-Wundtherapie entwickelt, das eine sichere und intuitive Handhabung bietet und gleichzeitig einen hohen Patientenkomfort gewährleistet.

In Gesundheitseinrichtungen erworbene Infektionen und eine zunehmende Antibiotikaresistenz der Erreger stellen Medizin und Pflege vor große Herausforderungen. Eine Lösung liegt in der Infektionsprophylaxe, für die HARTMANN innovative Desinfektionsprodukte und Prozesse für deren Anwendung entwickelt. Unterstützt werden diese marktnahen Entwicklungen durch das BODE SCIENCE CENTER, dem es seit Gründung 2011 innerhalb kurzer Zeit gelungen ist, sich international bei Meinungsführern und Praktikern, aber auch bei den Fachmedien als wissenschaftlich fundierter Ansprechpartner rund um den Infektionsschutz zu positionieren.

Breit gestreute Aktivitäten reduzieren Risikoanhäufungen

Durch die Diversifizierung unserer Geschäftsaktivitäten in die Bereiche Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten, verbunden mit der Expansion in unterschiedliche Märkte mit dem Einsatz spezialisierter Vertriebskanäle, vermeiden wir gezielt Cluster-Risiken. Mithilfe unserer marktnah angesiedelten Vertriebsorganisation sind wir in der Lage, schnell und flexibel auf die Veränderungen in den sich zunehmend dynamisch wandelnden nationalen Gesundheitssystemen zu reagieren. Wir gehen dabei auf die zielgruppenspezifischen Anforderungen der Kunden kompetent ein, um eine bedarfsgerechte Versorgung mit unseren Produkten und Systemangeboten sicherzustellen. Auch die breite Diversifizierung im Segment Weitere Konzernaktivitäten führte zu einer zusätzlichen Risikostreuung.

Dynamischen Marktrisiken mit dynamischer Risikosteuerung begegnen

Die HARTMANN GRUPPE ist weltweit in Märkten tätig, die durch starken Wettbewerb und durch eine Verschärfung der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den national geprägten Gesundheitssystemen gekennzeichnet sind. Mit einem klar gegliederten Portfolio aus Systemlösungen, einer kontinuierlichen Prozess- und Kostenoptimierung sowie einem eindeutigen Fokus auf medizinische Kompetenz und Kundenbedürfnisse wirken wir Marktrisiken entgegen. Die Ausrichtung des Produktportfolios an Kundenbedürfnissen, und damit die Generierung eines kundenbezogenen Mehrwerts, verschafft uns Wettbewerbsvorteile und fördert die kontinuierliche Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale.

Laufende Analysen des Wettbewerbs und die systematische Identifikation von Markttrends tragen zu einer vorausschauenden Bearbeitung unserer Märkte bei. Basis hierfür sind die langjährige Erfahrung der HARTMANN GRUPPE in den Gesundheitsmärkten und die Anwendung differenzierter Instrumente zur Marktbeobachtung.

Absicherung der Finanzrisiken in turbulenten Zeiten

Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken werden durch ein für alle Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE verbindliches Corporate Treasury Management überwacht. Potenziell negative Auswirkungen, zum Beispiel durch die Volatilität von Währungen und Zinsen, werden durch geeignete Finanzinstrumente begrenzt. Diese Instrumente setzen wir unter Berücksichtigung der jeweiligen Risikoeinschätzung ein, wobei wir die von uns definierten Standards zu deren Anwendung beachten. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten und -risiken sind aus dem Konzernanhang ersichtlich.

Mögliche Risiken aus Akquisitionen prüfen wir im Vorfeld mittels Due Diligence und kontrollieren sie nach dem Zukauf durch ein permanentes Beteiligungscontrolling. So werden unbefriedigende Geschäftsentwicklungen von Gesellschaften frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Korrektur eingeleitet. Die zur Erweiterung des Konzerns notwendigen Investitionen werden abhängig von ihrer Bedeutung detailliert einer Wirtschaftlichkeitsberechnung unterzogen.

Aktive Steuerung der Risiken aus dem operativen Geschäft

Die Beschaffung von Rohstoffen und Handelswaren unterliegt Risiken hinsichtlich Preis, Qualität und Liefertreue. Eine intensive Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strenge Qualitätskontrollen, Zertifizierungen sowie Rahmenverträge reduzieren diese Risiken. Zur Absicherung der Versorgung betreiben wir, je nach Möglichkeit, eine gezielte Vorratspolitik, schließen mittelfristige Lieferverträge ab und setzen vorzugsweise auf Dual Sourcing. Zusätzlich werden Preisschwankungen bei für HARTMANN bedeutenden Rohstoffen oder Ausgangsprodukten durch das zentrale Corporate Treasury Management überwacht und, wo möglich und wirtschaftlich sinnvoll, durch geeignete Instrumente begrenzt.

Qualitäts-, Arbeitssicherheits-, Umwelt- und Unterbrechungsrisiken in Produktion und Logistik begegnen wir durch ständig verbesserte Verfahren sowie durch kontinuierliche prozessbegleitende Kontrollen zur Erfüllung eigener und internationaler Standards und Normen. Patentrisiken werden laufend verfolgt, analysiert und aktiv gesteuert.

Auch die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz der IT-Systeme sind grundlegend für die tägliche Arbeit und werden laufend systematisch überwacht sowie durch unterschiedliche Support-Levels sichergestellt. Der Einsatz modernster Hard- und Software gewährleistet dabei die Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur. Gleichzeitig werden die Systeme durch ein kontinuierlich optimiertes IT-Sicherheitsmanagement geschützt.

Mit internationalen und länderspezifischen Versicherungsprogrammen sichert unser Corporate Insurance Management wesentliche Risikobereiche ab. Um das Schadenrisiko zu reduzieren, führen wir gemeinsam mit Versicherungsexperten regelmäßig Audits vor Ort durch. Risiken, die dabei identifiziert werden, begegnen wir mit adäquaten Präventionsmaßnahmen. Im ständigen Dialog mit den Versicherern werden die Versicherungsprogramme zeitnah an die sich ändernden Risikoverhältnisse angepasst.

Der Erfolg der HARTMANN GRUPPE ist nicht zuletzt in hohem Maß von der Gewinnung und Bindung qualifizierter Fach- und Führungskräfte abhängig. Generell begegnet HARTMANN Personalrisiken durch differenzierte, international ausgerichtete Qualifizierungsprogramme, attraktive Vergütungssysteme, eine Positionierung des Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber sowie durch eine offene interne Kommunikationspolitik.

Das Risikoreduktionsmanagementsystem hat sich bewährt

Das der Risikobewältigung zugrunde liegende Risikoreduktionsmanagementsystem unterstützt die Unternehmensführung bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen in der HARTMANN GRUPPE. Es entspricht den Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) sowie des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) und orientiert sich an den Vorgaben der ISO 31000. Das System trägt wesentlich dazu bei, dass alle Arten von Risiken rechtzeitig erkannt und zeitnah effiziente Maßnahmen zur Gegensteuerung ergriffen werden.

Ausgehend von der strategischen Planung des Konzerns, in die auch die chancen- wie risikoorientierten Zukunftsanalysen des Risikoreduktionsmanagements einfließen, und der darauf aufbauenden kurz- und mittelfristigen Planung, erfolgt ein systematisches Risikoccontrolling auf Ebene der Geschäftseinheiten, der Einzelgesellschaften, der Regionen und des Konzerns. Ergänzt werden diese Aktivitäten durch die Konzernrevision als Teil unserer internen Kontrollsysteme. Die intensive Zusammenarbeit mit der Internen Revision und dem Beteiligungscontrolling sowie die systematische Einbindung interner Expertengremien sichern eine hohe Risikotransparenz, tragen zu einer ganzheitlichen Betrachtung potenzieller Risikoquellen bei und stärken so das Risikobewusstsein in der gesamten Organisation.

Darüber hinaus reduziert das verstärkte Augenmerk des Risikoreduktionsmanagements auf die Effektivität und Effizienz der Präventionsmaßnahmen potenzielle Schwachstellen. Die quantitativen Risikobewertungsverfahren nach der Value-at-Risk-Methode sowie zusätzlich nach der potenziellen Nettoschadenhöhe helfen, Risiken realistisch einzuschätzen und effektive Maßnahmen einzuleiten.

Systematischer Risikomanagementansatz

Halbjährlich erheben wir in der HARTMANN GRUPPE das Gesamtportfolio der Risiken und Präventionsmaßnahmen auf Bereichs-, Funktions- und Konzernebene. Zusätzlich werden jederzeit Ad-hoc-Risikomeldungen erfasst. Die ermittelten Ergebnisse werden auf verschiedenen Konzernebenen konsolidiert, durch das Risikoreduktionsmanagement auf Plausibilität geprüft, von Experten bewertet und anschließend an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet. Basis hierfür ist die aktuelle, konzernweit standardisierte Risikomanagementsoftware, die von der gesamten Risikoorganisation des Konzerns genutzt wird.

Prognosebericht

Im Berichtsjahr haben wir die Weichen gestellt, um in einem weiterhin attraktiven Marktumfeld den profitablen Wachstumskurs fortzusetzen und die HARTMANN GRUPPE mit stark an den Kundenbedürfnissen ausgerichteten Lösungen zu einem weltweit führenden Anbieter von Medizinprodukten in den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprävention zu machen.

Weiterhin solides Wachstum der Weltwirtschaft

In seinem Wirtschaftsausblick 2015 senkte der Internationale Währungsfonds (IWF) die Prognose für das globale Wirtschaftswachstum auf 3,8 %. Während der IWF für Deutschland ein Wachstum von 1,5 % erwartet, rechnet er in der Eurozone mit einem Plus von 1,3 %. In diesem Zusammenhang wird für Frankreich und Italien eine gemäßigte beziehungsweise schwache Konjunktur-entwicklung vorhergesagt. Die spanische Wirtschaft hingegen sieht der IWF auf einem stabilen Weg.

Laut IWF wird gerade in den großen Volkswirtschaften Europas trotz niedriger Zinsen zu wenig investiert. Die Konsumneigung bleibt niedrig. Die Spätfolgen der Wirtschafts- und Währungskrise vor rund sechs Jahren seien gravierender als bislang angenommen. Auch die geopolitischen Krisen, etwa in Nahost oder in der Ukraine, könnten weit über die betroffenen Gebiete hinaus ökonomische Auswirkungen haben. Risiken werden zudem in einer möglichen Überhitzung der Finanzmärkte gesehen. Die hohen Börsenkurse spiegeln laut IWF nicht die Risiken in der wirtschaftlichen Entwicklung wider.

Große Probleme, unter anderem wegen der Sanktionen in Bezug auf die Ukraine-Krise, sieht der IWF weiterhin für die russische Wirtschaft. Auch der einstige Wachstumsmotor Brasilien kämpft mit einer noch schwächeren Konjunktur als zuletzt erwartet.

Demgegenüber sieht der Währungsfonds die US-amerikanische Wirtschaft auf einem robusten Wachstumskurs. Das Bruttoinlandsprodukt soll im Jahr 2015 um 3,1 % wachsen. Unter den Schwellenländern bleibt China trotz abnehmender jährlicher Zuwächse weiterhin der Wachstumsgarant. Für die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt erwartet der Währungsfonds im laufenden Jahr ein Wachstum von 7,1 %.

Markt für Medizinprodukte weiterhin auf Wachstumskurs

Der Ausblick für die globale Gesundheitswirtschaft ist generell positiv. Dennoch zeigt sich weltweit ein differenziertes Bild: Während die Gesundheitsausgaben in vielen Schwellenländern infolge des Bevölkerungswachstums und staatlicher Infrastrukturprogramme für eine medizinische Grundversorgung zweistellig zunehmen, fallen die Zuwächse in den westlichen Industriestaaten deutlich niedriger aus.

So prognostiziert die Beratungsgesellschaft Deloitte für die USA Ausgabensteigerungen von rund 4 %; in Westeuropa liegt der Zuwachs bei lediglich 2 %. Angesichts steigender Kosten im Gesundheitswesen stehen die Ausgaben permanent auf dem Prüfstand mit entsprechendem hohem Preis- und Nutzenwettbewerb. Insbesondere in den Ländern Südeuropas haben Maßnahmen zur Sanierung der Staatshaushalte weiterhin Ausgabenkürzungen in den nationalen Gesundheitssystemen zur Folge. In den für uns relevanten Produktkategorien und für unsere europäischen Kernabsatzmärkte gehen wir gemäß Angaben des deutschen Bundesverbands Medizintechnologie e. V. und Deloitte sowie auf der Basis eigener Berechnungen von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 1,8 bis 2,4 % aus.

Maßgeblicher Einflussfaktor für die künftige Nachfrage nach Medizinprodukten ist, neben der jeweiligen nationalen Konjunktorentwicklung, der demografische Wandel und die damit einhergehende steigende Lebenserwartung, die sich insbesondere in Westeuropa, Japan und inzwischen auch in China bemerkbar machen. Laut einer Statistik der Vereinten Nationen verdreifacht sich die Zahl der über 60-Jährigen in den kommenden 50 Jahren auf weltweit zwei Milliarden Menschen. In diesem Zusammenhang ist es eine der größten Herausforderungen in den nationalen Gesundheitssystemen, die Belastungen durch chronische Erkrankungen wie Diabetes oder Demenz in den Griff zu bekommen. Investitionen in Präventionsmaßnahmen und eine stärkere Kostenbeteiligung der Patienten werden Konsequenzen aus dieser Entwicklung sein.

Einfache Lösungen für eine effiziente Wundbehandlung

HARTMANN hat es sich zum Ziel gesetzt, seine in Europa führende Marktposition bei Wundauflagen mit einer profitablen Wachstumsstrategie, sowohl bei modernen Therapiekonzepten als auch bei klassischen Verbandstoffen, mittelfristig signifikant auszubauen und weiter zu internationalisieren. Wir wollen bei unseren Kunden künftig noch stärker als kompetenter Anbieter wahrgenommen werden, der es versteht, in der Anwendung einfache Lösungen zu entwickeln, die eine rasche und effektive Wundheilung bei möglichst geringen Behandlungskosten sicherstellen. Um hier den konkreten Nachweis erbringen zu können, setzen wir außer auf evidenzbasierte klinische Studien verstärkt auf Untersuchungen, die die positiven wirtschaftlichen Effekte der empfohlenen Behandlung für das Gesundheitssystem herausstellen.

Mit der Marke Vivano und dem Therapiekonzept HydroTherapy ist HARTMANN in den beiden weltweit stark wachsenden Produktkategorien Unterdruck-Wundtherapie und hydroaktive Wundbehandlung gut aufgestellt. Vivano und HydroTherapy, seit 2011 beziehungsweise 2013 im Markt, finden aufgrund der hohen therapeutischen Effizienz und der einfachen Anwendung inzwischen in immer mehr Absatzmärkten hohe Kundenakzeptanz. Im Jahr 2015 planen wir deshalb Marktführungen in weiteren Ländern.

Zum Wohle des Patienten und gemäß der Devise „ambulant vor stationär“ arbeiten wir an Konzepten, um die Durchgängigkeit der Behandlung, etwa im Entlassungsmanagement zwischen Klinik und niedergelassenem Arzt, besser sicherzustellen. Um neue Absatzmärkte und Kundensegmente nachhaltig zu erschließen, setzen wir auch künftig in den Ländern auf spezialisierte und fokussierte Vertriebsteams, die für den Verkauf und die Schulung komplexer, innovativer Wundbehandlungskonzepte qualifiziert sind. Dabei werden wir unsere Kommunikation argumentativ noch stärker an den Kundengruppen, seien es Meinungsführer, Entscheider, Anwender oder Kostenträger, ausrichten.

Die Nachfrage nach Verbandstoffen steigt in vielen Ländern unter anderem auch durch einen wachsenden Selbstzahlermarkt, da dort die Kosten für viele Wundauflagen nicht vom Gesundheitssystem erstattet werden. Dieser so genannte semi-professionelle Bereich ist für HARTMANN als Teil des Apothekengeschäfts ein interessantes Wachstumssegment.

Markt für Inkontinenzprodukte verlangt nach neuen Marketingkonzepten

Der Markt für Inkontinenzprodukte steht zunehmend vor Herausforderungen: Einerseits ergeben sich aus dem demografischen Wandel auch weiterhin Wachstumspotenziale, andererseits nimmt der Kostendruck in den Gesundheitsmärkten mit entsprechenden Veränderungen bei der Erstattung durch die Versicherungssysteme zu. Überdies wird der Wettbewerb zwischen den Anbietern absorbierender Inkontinenzprodukte intensiver.

HARTMANN antizipiert diese Marktentwicklungen und hat im Berichtsjahr Marketing- und Vertriebskonzepte entwickelt, um auch künftig sowohl im Kerngeschäft mit Pflegeeinrichtungen und in der häuslichen Versorgung als auch im wachsenden Markt der selbstzahlenden Endverbraucher profitabel zu wachsen. Gefragt sind klar differenzierte Sortimente, die sich eng an den Kundenbedürfnissen hinsichtlich Produktausstattung und Preis orientieren. Im Jahr 2015 geht HARTMANN sukzessive mit gezielten Innovationen und neu strukturierten Sortimentslinien in den Markt, um sowohl das Premiumsegment als auch das preissensible Ausschreibungsgeschäft noch besser abdecken zu können.

Um mobile, von Inkontinenz betroffene Menschen zu erreichen, setzen wir aufgrund der hohen Beratungskompetenz auch weiterhin auf erfolgreiche Partnerschaften mit Apotheken. Im Zuge der wachsenden Bedeutung von E-Commerce unterliegt auch dieses Marktsegment einem raschen Wandel und verlangt nach innovativen Vertriebskonzepten. Unser Ziel ist es, das Apothekensortiment mit einem exzellenten Kundenservice vor Ort, kombiniert mit den Vorteilen eines unkomplizierten und sicheren Online-Bestellverfahrens, für Endverbraucher erlebbar zu machen.

Neue Konzepte für effizientere OP-Abläufe

Im Rahmen unserer globalen Wachstumsstrategie spielen auch in den kommenden Jahren kundenindividuelle und eingriffsspezifische OP-Komplettsätze eine strategisch bedeutende Rolle. HARTMANN ist es gelungen, in dieser Produktkategorie schneller zu wachsen als der Markt und entsprechend Marktanteile auszubauen. Neben der hohen Beratungskompetenz bei der Konfiguration der OP-Sätze punktet HARTMANN durch den Faktor „Time to Market“. Umfassende Investitionen in interne Prozessverbesserungen, etwa durch die Schaffung hochmoderner Fertigungsstrukturen im Medical Innovation Center in Heidenheim, sorgen künftig für verkürzte Durchlaufzeiten vom Auftragseingang bis zur Auslieferung, kleinere Fertigungslosgrößen und eine noch schnellere Reaktion auf veränderte Kundenwünsche.

Um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, setzt HARTMANN im Rahmen seines Vermarktungskonzepts verstärkt auf maßgeschneiderte Leistungspakete, die in Breite und Tiefe exakt an den individuellen Kundenbedürfnissen hinsichtlich der Prozessoptimierung im OP ausgerichtet sind. Der Preis der Leistung orientiert sich unmittelbar am konkreten Kundennutzen.

Prävention von Nosokomialinfektionen im Fokus

Angesichts einer stetig steigenden Anzahl in Gesundheitseinrichtungen erworbener Infektionen sowie einer zunehmenden Resistenz von Keimen gegenüber Antibiotika ist die konsequente Umsetzung von Hygienemaßnahmen, insbesondere durch Hände- und Flächen-desinfektion, unersetzlich. Ein stärkeres Bewusstsein hinsichtlich der Übertragungswege von Keimen einerseits und eine höhere Compliance bei der Anwendung von Hygienestandards andererseits helfen, vom Marktwachstum bei Desinfektionsmitteln international zu profitieren. Mit beiden Faktoren befasst sich das BODE SCIENCE CENTER (BSC), das bei der Entwicklung neuer Hygienestandards eng mit Kliniken und nationalen Hygieneinstituten kooperiert.

Am Beispiel einer häufigen medizinischen Verrichtung, des Legens eines peripheren Venenkatheters, konnte das BSC 2014 im Rahmen einer Studie nachweisen, wie unter Hygienegesichtspunkten der optimale Arbeitsablauf aussieht und bei welchen Teilschritten eine Händedesinfektion angezeigt ist. Der innovative Ansatz besteht darin, dass Händedesinfektion und andere Hygienemaßnahmen nicht mehr isoliert betrachtet werden, sondern zusammen mit allen Teilschritten in einer Pflegehandlung, die für den optimalen Ablauf sowie den Schutz von Patienten und Pflegepersonal relevant sind. Der Mehrwert für Gesundheitseinrichtungen: Überflüssige Hygienemaßnahmen können reduziert, die Sicherheit im Ablauf kann erhöht und die Compliance verbessert werden. Im Jahr 2015 werden diese Erkenntnisse in internationalen Implementierungsprojekten mit Pilotkrankenhäusern umgesetzt und auf weitere pflegerische und ärztliche Arbeitsabläufe übertragen.

Im Jahr 2015 ist Sterillium, der internationale Standard unter den Händedesinfektionsmitteln, 50 Jahre auf dem Markt. Anlässlich des Jubiläums startet der Geschäftsbereich Desinfektion die internationale Kommunikationskampagne „Fühle den Unterschied“, die die wissenschaftlich nachgewiesene hautbefeuchtende Wirkung von Sterillium thematisiert. Der in der Rezeptur enthaltene Pflegekomplex verhindert ein Austrocknen der Haut, was letztlich zu einer verbesserten Compliance in der Händedesinfektion beiträgt.

Im laufenden Jahr wollen wir unseren erfolgreichen Wachstumskurs in den Bereichen Hände- und Flächen-desinfektion fortsetzen und unsere Reputation als bevorzugter Partner unserer Kunden im Bereich Desinfektion international ausbauen. Erfolgsfaktoren sind ein klar strukturiertes Sortiment, ein enges Netzwerk mit Meinungsführern in den Ländern und Vermarktungskonzepte, die zu mehr Compliance in der täglichen Praxis beitragen.

Wachstumspotenziale in aufstrebenden Schwellenländern nutzen

Im Rahmen der geografischen Wachstumsstrategie der HARTMANN GRUPPE gewinnen die so genannten Schwellenländer zunehmend an Bedeutung. Erfahrungen aus Brasilien, China oder Russland zeigen, dass wir mit Geschäftsmodellen, die auf das jeweilige Gesundheitssystem und die Marktbedingungen zugeschnitten sind, erfolgreich im Markt agieren. In einem strukturierten Prozess wird HARTMANN nun weitere attraktive Absatzmärkte in den Regionen Lateinamerikas oder Asiens identifizieren und priorisieren.

Hier können wir auf eine fundierte Marktkenntnis zurückgreifen, die wir aus der jahrelangen Kooperation mit lokalen Vertriebspartnern gewonnen haben. Diese Zusammenarbeit wollen wir bei der Erschließung weiterer Wachstumspotenziale in den jeweiligen Ländern mit geeigneten Geschäftsmodellen intensivieren. HARTMANN möchte sich dort bei Entscheidern wie Anwendern als innovative, globale Marke mit fundierter Expertise positionieren, etwa in den Bereichen Wundbehandlung, Desinfektion oder OP-Risikoschutz.

Mitarbeiterentwicklung im Fokus der HR-Arbeit

Unseren über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf allen Ebenen kommt eine zentrale Rolle beim Erreichen der Unternehmensziele zu. Das Leitprinzip unserer Human-Resources-Strategie ist es daher, sie in ihren Kompetenzen und Fähigkeiten so weiterzuentwickeln, dass die richtigen Personen für die richtigen Aufgaben eingesetzt werden und für künftige strategische und demografische Herausforderungen ausreichend qualifizierte Nachwuchskräfte bereitstehen.

Als einen Baustein der Personalentwicklung hat HARTMANN daher Anfang 2015 einen Talentmanagement-Prozess initiiert. Darüber werden im Laufe des Jahres ambitionierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit erster Führungserfahrung identifiziert, die das Potenzial haben, eine globale Schlüsselfunktion innerhalb der

HARTMANN GRUPPE zu übernehmen. Die ausgewählten Talente werden dann über die Teilnahme an einem Talent-Development-Programm weiterentwickelt und sollen in zwei bis drei Jahren bereit und fähig sein, den nächsten Karriereschritt zu machen. Der Group-Leadership-Review-Prozess, das Management von Schlüsselpositionen in der HARTMANN GRUPPE mit der Identifikation dieser Positionen sowie der Bewertung der Stelleninhaber nach Leistung und Potenzial, geht zur Jahresmitte in die zweite Runde.

Das Projekt Performance-Management mit seinen Schwerpunkten Funktionenbewertung und Vergütungssysteme werden wir im laufenden Jahr weiter internationalisieren und konsequent auf die Unternehmensstrategie und die L.A.C.E.-Prinzipien – Leadership (Führung), Accountability (Verantwortung), Commitment (Verbindlichkeit) und Execution (Umsetzung) – ausrichten.

Grundlegende Modernisierungen am Sitz der Konzernzentrale

Im Vorstand fiel die Entscheidung für eine umfassende Bau- und Umbauphase am Standort Heidenheim im Zeitraum der nächsten fünf bis sieben Jahre. Dabei soll das derzeitige Mischareal aus Verwaltungs-, Produktions- und Logistikflächen klar gegliedert und zu einer modernen Konzernzentrale aufgewertet werden. Ein erster Schritt hierzu war im Berichtszeitraum die Konzentration der Produktion im Medical Innovation Center. Weitere Maßnahmen sind unter anderem die weitere Modernisierung von Büroflächen, die Neugliederung von Liefer-, Verkehrs- und Fußgängerwegen, die Erweiterung der Grünflächen und der Abbruch von ungenutzten Gebäuden. Ziel ist eine nachhaltige Aufwertung des Standorts unter Berücksichtigung ökonomischer, ökologischer und sozialer Gesichtspunkte.

Moderates Umsatz- und Ergebnisplus erwartet

Vor dem Hintergrund der Chancen aus dem demografischen Wandel und der Entwicklung in aufstrebenden Schwellenländern, aber auch der Risiken aus den Veränderungen in den nationalen Gesundheitssystemen sieht sich HARTMANN gut aufgestellt, seinen profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Die erheblichen Volatilitäten in den Rohstoff- und Währungsmärkten werden wir aktiv managen. Zur Absicherung unseres organischen Wachstums setzen wir gezielt Investitionsschwerpunkte in etablierten und neuen Märkten, um unsere Marktposition in Schlüsselsortimenten, zum Beispiel in der modernen Wundbehandlung oder Infektionsprävention, auszubauen. Hierzu tragen auch neu aufgelegte Schulungsprogramme in den Vertriebsorganisationen bei, die dazu dienen, unsere Angebote noch individueller auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten.

Die HARTMANN GRUPPE setzt in ihrem medizinischen Kerngeschäft auch weiterhin auf Akquisitionen und strategische Partnerschaften, um einerseits das Portfolio sinnvoll zu ergänzen und andererseits die Marktposition in den Absatzregionen zu verbessern.

Investitionen der vergangenen Jahre in interne Prozesse wirken sich sukzessive positiv auf die Ergebnisentwicklung der HARTMANN GRUPPE aus. Ein ständiges Arbeitsprogramm ist auch weiterhin die sorgfältige Überprüfung aller internen Prozesse und der damit verbundenen Kosten auf Produktivitätsreserven.

Wir gehen davon aus, dass sich die hohe Volatilität bei den Währungsrelationen im laufenden Jahr fortsetzen wird, was für HARTMANN sowohl Chancen als auch Risiken birgt. Kurzfristig begegnen wir den Währungsrisiken durch Absicherungsmaßnahmen, die Schwankungen abfedern; mittel- und langfristig trägt die weitere Internationalisierung unseres Geschäfts zu einer stärkeren Risikostreuung bei. Auch bei den Rohstoffen sehen wir Volatilitäten, die eine Prognose erschweren. Wir beobachten die Entwicklungen genau und begegnen den Risiken mit nachhaltigen Effizienzsteigerungsprogrammen.

Für das Geschäftsjahr 2015 gehen wir davon aus, dass sich die geschilderten Schwerpunktprogramme und Maßnahmen positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken werden. Unter sorgfältiger Abwägung aller Einflussfaktoren sind wir für das Geschäftsjahr 2015 vorsichtig optimistisch, bei den Umsatzerlösen und beim EBIT ein moderates Plus zu erzielen. Auf Basis eines organischen Wachstums planen wir, den Nettofinanzstatus moderat zu verbessern.

Nachtragsbericht

Nach dem 31. Dezember 2014 sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HARTMANN GRUPPE zu erwarten ist.

Aufsichtsrat, Vorstand, Beirat

Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Wirtschaftsjurist
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Peter Donath*
Gewerkschaftssekretär beim
IG Metall Vorstand
Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Helmut Althammer
Geschäftsführender
Gesellschafter der
Althammer GmbH u. Co. KG

Joachim Bader*
Freigestellter Konzern- und
Gesamtbetriebsratsvorsitzender
ab 1. Juli 2014

Yvonne Brix*
Betriebsratsmitglied der
BODE Chemie GmbH

Dr. Werner Casper*
Leiter Customer Solution
Management

Christine Geppert*
Freigestellte Betriebsrats-
vorsitzende der
Karl Otto Braun GmbH & Co. KG

Gerhard Hirth
Geschäftsführer der
SCHWENK
Geschäftsführungs GmbH

Dr. Rinaldo Riguzzi
früherer Chief Executive
Officer und Vorsitzender
des Vorstands der
PAUL HARTMANN AG

Joachim E. Schielke
früheres Mitglied des
Vorstands der Landesbank
Baden-Württemberg und
früherer Vorsitzender des
Vorstands der Baden-
Württembergischen Bank

Eduard Schleicher
Persönlich haftender
Gesellschafter der
SCHWENK Zement KG

Wolfgang Schwarz*
Freigestellter Konzern- und
Gesamtbetriebsratsvorsitzender
bis 30. Juni 2014

Ralf Willeck*
Erster Bevollmächtigter der
IG Metall Heidenheim

Vorstand

Andreas Joehle
Chief Executive Officer
und Vorsitzender des
Vorstands

Dr. Felix Fremerey
Chief Process Officer

Michel Kuehn
Chief Operations Officer

Dr. Wolfgang Neumann
Chief Medical Officer

Stephan Schulz
Chief Financial Officer
und Arbeitsdirektor

Beirat

Fritz-Jürgen Heckmann
Wirtschaftsjurist
Vorsitzender des Beirats

Prof. Dr. Angelika C. Bullinger-
Hoffmann
Professorin für Arbeitswissen-
schaft und Innovations-
management der Technischen
Universität Chemnitz
ab 20. September 2014

Wolfgang Feil
früherer Hofkammerdirektor
des Hauses Württemberg

Ulrich Gärtner
früherer Geschäftsführer
der Telegärtner Karl Gärtner
GmbH

Hans Kahlich
früheres Vorstandsmitglied der
PAUL HARTMANN AG

Bericht des Aufsichtsrats



Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, neben der Wiederherstellung von Gesundheit gewinnt die Vorbeugung gegen Krankheit in der Gesellschaft als Megatrend an Bedeutung. Der demografische Wandel und die wachsende Gefahr, die von multiresistenten Keimen ausgeht, sind nur zwei Faktoren, die den Markt für Medizinprodukte auch in den kommenden Jahren zu einem Wachstumsmarkt machen werden. Gefragt sind hier innovative Lösungen, die einfach und effizient für Gesundheit sorgen und die dabei unterstützen, Medizin und Pflege auf hohem Versorgungsniveau bezahlbar zu halten.

Im Geschäftsjahr 2014 hat der HARTMANN-Vorstand in enger Zusammenarbeit mit der gesamten Belegschaft die Weichen dafür gestellt, den Konzern in einem Umfeld intensiven Wettbewerbs erfolgreich zu positionieren. Unter dem neuen Markenversprechen „Gesundheit ist unser Antrieb“ will sich HARTMANN global zu einem führenden Anbieter von Gesundheitslösungen entwickeln, der mit wegweisenden Ideen für seine Kunden einen Schritt vorausdenkt. Konzepte für eine nachgewiesen effiziente Wundbehandlung, Hygiene-sortimente für eine eng an den Bedürfnissen inkontinenter Menschen orientierte Versorgung und Lösungen für eine bestmögliche Infektionsprophylaxe wurden im

Berichtsjahr mit Nachdruck fortentwickelt. Daraus sind Vermarktungskonzepte entstanden, die inzwischen zum profitablen Wachstumskurs der HARTMANN GRUPPE beitragen. Dieser Erfolg beruht in hohem Maße darauf, dass Führungskräfte und Mitarbeiter gemeinsam die Themen Entscheidungsmentalität, Verbindlichkeit und Eigenverantwortung nachhaltig in der Unternehmenskultur verankern.

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsentwicklung aufmerksam begleitet und unterstützt ausdrücklich die strategische Ausrichtung der HARTMANN GRUPPE. Er hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand sorgfältig und regelmäßig überwacht und ihn bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet. Er hat sich durch schriftliche und mündliche Berichte des Vorstands regelmäßig, zeitnah und ausführlich über die Lage des Unternehmens und über wichtige Geschäftsvorfälle informieren lassen. Hierzu gehörten monatliche Berichte über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Liquiditätslage sowie die Quartalsabschlüsse einschließlich der jeweiligen Plan-Ist-Abweichungen und der Vorschau-rechnungen.

In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Alle Maßnahmen, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen oder aufgrund der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats dessen Zustimmung erfordern, wurden dem Aufsichtsrat zur Beschlussfassung vorgelegt.

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen mit dem Vorsitzenden des Vorstands in ständigem Kontakt und ließ sich über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten. Überdies führte der Aufsichtsratsvorsitzende ein jährliches Regelgespräch mit dem Chief Compliance Officer und dem Vice President Internal Audit and Risk Reduction Management der HARTMANN GRUPPE.

Schwerpunkte der Beratungen im Gesamtgremium

Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2014 zu sechs Sitzungen – am 19. März, 20. März, 16. Mai, 25. Juni, 24. September und 10. Dezember – zusammengetreten. An fünf der Sitzungen nahmen die Mitglieder des Vorstands teil; ein Mitglied hatte sich für eine Sitzung entschuldigt. Am 19. März 2014 fand die Sitzung zur Effizienzprüfung statt, bei der der Vorstand nicht anwesend war. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsratsplenums beziehungsweise des Ausschusses, in dem es vertreten ist, teilgenommen.

Die von den Aktionären und von den Arbeitnehmern gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats haben die Sitzungen in getrennten Besprechungen vorbereitet. Der Vorsitzende des Vorstands sowie themenbezogen weitere Mitglieder des Vorstands nahmen an diesen Vorbesprechungen teil. Ein Interessenkonflikt bestand bei keinem Aufsichtsratsmitglied. Auch bestanden – mit Ausnahme der Dienstverträge der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat – keine Verträge, durch die sich ein Mitglied des Aufsichtsrats gegenüber der Gesellschaft zu Beratungs- oder sonstigen Dienst- oder Werkleistungen verpflichtet hat. Auf der Grundlage der Berichterstattung des Vorstands erörterte der Aufsichtsrat die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis im Konzern, die Rentabilität der einzelnen Geschäftssegmente sowie die Finanzlage und erhielt tiefer gehende Erläuterungen bei Plan-Ist-Abweichungen. Ausführlich diskutiert wurde die Geschäftslage einzelner Tochtergesellschaften. Außerdem wurden der Strategieansatz und die kurz- und mittelfristige Unternehmensplanung mit den Schwerpunkten Absatzmärkte, integrierte Systemangebote in den medizinischen Kernsegmenten und bei den weiteren Konzernaktivitäten sowie Themen aus den Bereichen Akquisitionen, Finanzen, Investitionen, Personal und Revision behandelt. Zu den Aufsichtsratssitzungen wurden themenbezogen unternehmensinterne Referenten als Gäste eingeladen.

In der Sitzung am 19. März 2014 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Effizienz seiner Tätigkeit und traf Festlegungen für die künftige Arbeit. Die Effizienz der Aufsichtsratsaktivität mit entsprechender Schwerpunktbildung wurde überprüft. In der Sitzung am 20. März 2014 befasste sich das Gremium mit der Vorstandsvergütung, insbesondere den variablen Bestandteilen im Geschäftsjahr 2013 und Vorgaben für 2014. Die Sitzung am 16. Mai 2014 diente der Vorbereitung der Hauptversammlung, die an diesem Tag stattfand.

Der Aufsichtsrat informierte sich im Rahmen seiner Sitzungen auch über Einzelmaßnahmen der Strategieumsetzung in der HARTMANN GRUPPE, um das Unternehmen bei der strategischen Konzernentwicklung qualifiziert begleiten und beraten zu können. Ein Schwerpunkt lag auf der Erörterung der Projekte, mit denen das Unternehmen seinen langfristigen Wachstumskurs absichern will. In der Sitzung am 25. Juni 2014 gab der Vorstand einen Überblick über die profitable Ausrichtung des Geschäfts mit kundenindividuellen OP-Komplettsätzen. Darüber hinaus ließ sich der Aufsichtsrat über die strategische Ausrichtung des Absatzpreis-Managements in der HARTMANN GRUPPE informieren. Am 25. Juni 2014 behandelte der Aufsichtsrat auch die Laufzeiten der Bestellungen sowie der Dienstverträge der ordentlichen Vorstandsmitglieder einschließlich ihrer Vergütung. Am 24. September 2014 hat der Aufsichtsrat hierzu Beschlüsse gefasst. Das Gremium befasste sich am 24. September außerdem mit den Strategien in den Geschäftsfeldern OP-Management und Desinfektion sowie mit der Geschäftslage der Unternehmensgruppen Bode und Kneipp.

Die Planung für das Jahr 2015 wurde nach Erörterung mit dem Vorstand am 10. Dezember 2014 genehmigt. Darüber hinaus ließ sich der Aufsichtsrat über die strategische Ausrichtung der Marke HARTMANN sowie über die Entwicklung des Deutschland-Geschäfts informieren. Am selben Tag nahm der Aufsichtsrat außerhalb der Sitzung eine Weiterbildungsmaßnahme zum Compliance-Management aus der Sicht des Aufsichtsrats wahr.

Corporate Governance

Zur Corporate Governance wird gesondert berichtet (siehe Seite 78 bis 83).

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat vier Ausschüsse: den Ausschuss für personelle Angelegenheiten des Vorstands (Präsidialausschuss), den Prüfungsausschuss, den Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG und den Nominierungsausschuss. Dem Präsidialausschuss und dem Vermittlungsausschuss gehören der Aufsichtsratsvorsitzende Fritz-Jürgen Heckmann als Vorsitzender, Peter Donath, Eduard Schleicher sowie Wolfgang Schwarz (bis 30. Juni 2014) bzw. Christine Geppert (ab 24. September 2014) an. Der Präsidialausschuss tagte im Berichtszeitraum viermal (10. März, 16. Mai, 24. Juni, 10. Dezember) und hat sich unter anderem vorbereitend mit den Grundlagen der Zusammenarbeit mit den Vorständen, der Vergütung für die Vorstandsmitglieder im Rahmen des bestehenden Vergütungssystems sowie mit der Verlängerung der Bestellungen und Dienstverträge der ordentlichen Vorstandsmitglieder einschließlich ihrer Vergütung befasst.

Der Vermittlungsausschuss, der in der Besetzung identisch mit dem Präsidialausschuss ist, musste nicht tagen. Der Nominierungsausschuss, dem Fritz-Jürgen Heckmann und Eduard Schleicher angehören, ist im Geschäftsjahr 2014 am 3. Mai zur internen Abstimmung zusammengetreten.

Der Prüfungsausschuss kam im Jahr 2014 zu drei Sitzungen – am 10. März, 24. Juni und 23. September – zusammen, an denen jeweils auch Mitarbeiter des Abschlussprüfers teilnahmen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, die Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung sowie die Beratung des Vorstands in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems. Außerdem waren die Erörterung und Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Empfehlung über die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung seiner Unabhängigkeit Gegenstand ausführlicher Beratungen. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit den Überwachungsaufgaben des Aufsichtsrats hinsichtlich des Rechnungslegungsprozesses und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (IKS). Weitere Sitzungsschwerpunkte waren der Risikoreduktionsbericht und der Compliancebericht der HARTMANN GRUPPE, die Ergebnisse der im Jahr 2014 durchgeführten Revisionen sowie die Überprüfung der Sicherstellung der Com-

pliance in den Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE. Dem Prüfungsausschuss gehörten im Jahr 2014 unverändert Eduard Schleicher (Vorsitzender), Peter Donath, Fritz-Jürgen Heckmann und Ralf Willeck an.

Über die Arbeit der Ausschüsse wurde der gesamte Aufsichtsrat in der jeweils nachfolgenden Sitzung unterrichtet.

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2014 und des Berichts des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) sowie Feststellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2014

Der Prüfungsausschuss hat sich zur Vorbereitung der Prüfung und Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat in einer Sitzung am 10. März 2015 in Anwesenheit des Abschlussprüfers eingehend mit dem vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns befasst. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses haben den Prüfungsbericht und den Bestätigungsvermerk zur Kenntnis genommen, sie kritisch gewürdigt und ebenso wie die Prüfungen selbst mit dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Prüfungsausschuss hat sich ferner in dieser Sitzung mit dem vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2014 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt und ließ ihn sich von den Vertretern der Gesellschaft erläutern.

Der Abschlussprüfer berichtete in der Bilanzfeststellungssitzung am 19. März 2015 über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung, insbesondere hinsichtlich des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems. Zudem erläuterte er ausführlich die Prüfungsberichte. Der Aufsichtsrat hat in dieser Sitzung auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, den Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft und erörtert und sich mit dem Vorstand dazu beraten.

Grundlagen der Prüfungen des Aufsichtsrats waren auch der Prüfungsbericht des Wirtschaftsprüfers, der jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt wurde, und die Berichterstattung des Vorstands. Die von der Hauptversammlung gewählte PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, hat unter Einbeziehung der Buchführung den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG sowie den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss einschließlich der Lageberichte jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat ferner auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und in Anwesenheit der Abschlussprüfer den vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2014 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG geprüft und erörtert und sich mit dem Vorstand dazu beraten. Der Abschlussprüfer hat folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
3. bei den im Berichtsjahr aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis der Vorprüfung des Prüfungsausschusses und der eigenen Prüfung des Aufsichtsrats sind keine Einwendungen gegen das Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers zu erheben. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG und den Konzernabschluss daher auf der Bilanzfeststellungssitzung am 19. März 2015 gebilligt. Der Jahresabschluss 2014 der PAUL HARTMANN AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns mit einer Ausschüttung von 6,50 EUR pro Aktie schließt sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat hat im Ergebnis seiner Prüfung den Abhängigkeitsbericht gebilligt und schließt sich ferner dem Ergebnis der Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Abschlussprüfer an. Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat auch keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats veränderte sich im Geschäftsjahr 2014 aufgrund der altersbedingten Beendigung der beruflichen Tätigkeit von Wolfgang Schwarz zum 30. Juni 2014. Als Ersatzkandidat rückte Joachim Bader zum 1. Juli 2014 nach. Im Übrigen blieb die Zusammensetzung des Aufsichtsrats im Berichtsjahr unverändert.

Die Zusammensetzung des Vorstands und dessen Geschäftsverteilung blieben im Geschäftsjahr 2014 unverändert.

Wir danken dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE für ihr großes Engagement und ihre Leistung im erfolgreichen Geschäftsjahr 2014.

Mit freundlichen Grüßen

Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

Heidenheim, den 19. März 2015

Bericht zur Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG berichten im Geschäftsbericht über die Corporate Governance ihres Unternehmens, obgleich die Gesellschaft nicht börsennotiert im Sinne des § 3 Absatz 2 AktG ist und sich deshalb der Deutsche Corporate Governance Kodex nicht unmittelbar an die Gesellschaft richtet. Dennoch sind Vorstand und Aufsichtsrat übereingekommen, die Corporate Governance des Unternehmens darzustellen. Dies geschieht jedoch nicht im Zusammenhang mit einer Erklärung zur Unternehmensführung, da die für die Pflicht zur Abgabe einer solchen Erklärung maßgeblichen Voraussetzungen des § 289a HGB nicht vorliegen.

Führungs- und Kontrollstruktur: Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand ist das Leitungsorgan des Konzerns. Er ist an das Unternehmensinteresse gebunden und den gesetzlichen beziehungsweise satzungsmäßigen Vorschriften sowie der nachhaltigen Steigerung des Unternehmenswerts verpflichtet.

Der Aufsichtsrat hat die gesetzliche Pflicht, die Mitglieder des Vorstands zu bestellen. Der Vorstand der PAUL HARTMANN AG besteht derzeit aus fünf Mitgliedern; eines der Mitglieder ist zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Die Namen der Vorstandsmitglieder sind im Geschäftsbericht auf Seite 73 angegeben. Im Berichtsjahr gab es im Vorstand der Gesellschaft keine Veränderungen.

Im Hinblick auf die Diversity (Vielfalt) im Vorstand wird der Aufsichtsrat, wie bisher auch, seine Entscheidungen über die Besetzung des Vorstands anhand von objektiven Kriterien fällen, insbesondere der Eignung der jeweiligen Person für die konkrete Aufgabe. Der Aufsichtsrat wird sich mit der Vorgabe von Zielen für die Beteiligung von Frauen im Vorstand befassen, falls sich

die gesetzliche Notwendigkeit hierfür ergibt. Der Aufsichtsrat wird, ebenso wie der Vorstand, eine Diskriminierung von einzelnen Personen oder Gruppen oder ihre Belästigung oder Benachteiligung aufgrund bestimmter Merkmale nicht dulden und insbesondere eine Ungleichbehandlung nicht zulassen.

Der Vorstand sorgt für die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und der unternehmensinternen Richtlinien und wirkt auf ihre Beachtung durch die Konzernunternehmen hin (Compliance). Er sorgt ferner für ein angemessenes Risikomanagement und Risikocontrolling im Unternehmen.

Die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder sowie die dem Gesamtvorstand vorbehaltenen Angelegenheiten ergeben sich ebenso aus der Geschäftsordnung und dem Geschäftsverteilungsplan für den Vorstand wie die erforderliche Beschlussmehrheit im Vorstand.

Der Vorstand fällt seine Entscheidungen über die Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen anhand von sachlichen Gesichtspunkten wie der Eignung der jeweiligen Person für die konkrete Aufgabe. Dabei achtet er auch auf Diversity und strebt dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen an. Er hat dies in den zurückliegenden Jahren mit mehreren Personalentscheidungen unterstrichen. Der Vorstand wird sich mit der Vorgabe von Zielen für die Beteiligung von Frauen in den beiden obersten Managementebenen befassen, falls sich die gesetzliche Notwendigkeit hierfür ergibt.

Der Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG besteht aus zwölf Mitgliedern. Er ist gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz zu gleichen Teilen mit Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer besetzt. Die Namen der Aufsichtsratsmitglieder sind im Geschäftsbericht auf Seite 73 angegeben.

Nach Einschätzung des Aufsichtsrats gehört dem Gremium eine angemessene und ausreichende Anzahl unabhängiger Mitglieder an.

Der Aufsichtsratsvorsitzende steht zwischen den Sitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstandsvorsitzenden. Er berät mit ihm die Strategie, die Planung, die Geschäftsentwicklung, die Risikolage und das Risikomanagement, die Compliance sowie alle sonstigen Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung sind.

Die Vertreter der Aktionäre werden von der Hauptversammlung gewählt. Dies geschah zuletzt in der ordentlichen Hauptversammlung am 3. Mai 2013. Eine Veränderung im Aufsichtsrat gab es zum 1. Juli 2014, als das von den Arbeitnehmern gewählte Aufsichtsratsmitglied Wolfgang Schwarz aus dem Gremium ausgeschieden ist; für ihn ist als Ersatzmitglied Joachim Bader in den Aufsichtsrat nachgerückt. Die Amtsperiode aller Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2018.

Hinsichtlich der Zusammensetzung des Aufsichtsrats gelten die Ausführungen zur Diversity im Vorstand entsprechend.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen eigenverantwortlich die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen wahr. Die Gesellschaft unterstützt sie diesbezüglich angemessen. Das Aufsichtsratsgremium hat im Berichtsjahr neben der jährlichen Sitzung zur Effizienzprüfung auch eine Schulung über das Compliance Management aus Sicht des Aufsichtsrats wahrgenommen.

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte paritätisch besetzte Ausschüsse gewählt, die zum Teil bestimmte Aufgaben anstelle des Aufsichtsratsplenums wahrnehmen und in anderen Fällen die vom gesamten Aufsichtsrat zu fassenden Beschlüsse vorbereiten. Die Vorsitzenden der Ausschüsse berichten regelmäßig dem Plenum über die Arbeit der Ausschüsse.

Der Präsidialausschuss hat unter Beachtung der Maßgaben von § 107 Absatz 3 Satz 3 in Verbindung mit § 87 AktG unter anderem die Aufgabe, die Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Bestellung, die Abberufung sowie die Vertragsangelegenheiten von Mitgliedern des Vorstands vorzubereiten sowie im Rahmen der gesetzlichen und regulatorischen Bestimmungen für die langfristige Nachfolgeplanung für den Vorstand zu sorgen.

Die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems, der Abschlussprüfung und der Compliance obliegt dem Prüfungsausschuss. Dies umfasst auch die Prüfung der erforderlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen, die Bestimmung von Prüfungsschwerpunkten und die Honorarvereinbarung. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses verfügt über die für diese Aufgabe erforderliche Qualifikation.

Der Aufsichtsrat hat ferner einen Nominierungsausschuss eingerichtet. Dieser ist nur mit Vertretern der Anteilseigner besetzt. Seine einzige Aufgabe ist es, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten als Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat vorzuschlagen.

Daneben besteht aus gesetzlichen Gründen ein Vermittlungsausschuss (Ständiger Ausschuss nach § 27 Absatz 3 MitbestG).

Als Vertreter der Anteilseigner kann satzungsgemäß nur gewählt werden, wer zum Zeitpunkt der Wahl das 75. Lebensjahr noch nicht vollendet hat. Die letzten Wahlen der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat haben in der Hauptversammlung am 3. Mai 2013 als Einzelwahlen stattgefunden. Der Aufsichtsrat hatte die Hauptversammlung zuvor davon in Kenntnis gesetzt, dass der amtierende Vorsitzende des Aufsichtsrats im Falle seiner Wiederwahl erneut für dieses Amt kandidieren werde.

Vorstand und Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG sind sich der vollen Verantwortung für ihr Handeln stets bewusst. Die Directors- & Officers-Versicherung (D&O-Versicherung) der PAUL HARTMANN AG für den Aufsichtsrat sieht mit Ausnahme einer Enthaltungserstattung für Ansprüche in den USA keinen Selbstbehalt vor. Der Aufsichtsrat ist davon überzeugt, dass ein Selbstbehalt Motivation und Verantwortungsbewusstsein seiner Mitglieder nicht steigern würde. Dagegen sehen die Verträge der Mitglieder des Vorstands in Übereinstimmung mit § 93 Absatz 2 Satz 3 AktG einen Selbstbehalt vor.

Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats enthält einen umfangreichen Katalog von zustimmungspflichtigen Geschäften und trägt so den verschärften Überwachungs- und Kontrollpflichten des Aufsichtsrats Rechnung. Außerdem ist in dieser Geschäftsordnung eine Altersgrenze für Vorstandsmitglieder verankert.

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Vergütung des Vorstands wird unter Einbeziehung von etwaigen Konzernbezügen auf der Grundlage einer Leistungsbeurteilung auf Vorschlag des Präsidialausschusses vom Gesamtaufwandsrat festgelegt. Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen, der wirtschaftlichen Lage, der Entwicklung und der Zukunftsaussichten der HARTMANN GRUPPE sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds. Der Aufsichtsrat bezieht auch die Vergütungsstruktur, die in der Gesellschaft gilt, in seine Überlegungen ein. Eine Zusage für Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit, auch wenn die Beendigung infolge eines Kontrollwechsels (Change of Control) eintreten sollte, besteht nicht.

Die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands sind einerseits in den Jahresabschlüssen erläutert und wurden andererseits der Hauptversammlung detaillierter offengelegt.

Die Gesamtvergütung setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Die festen und die auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage bezogenen variablen Vergütungsanteile weisen betragsmäßige Höchstgrenzen auf. Hinsichtlich der weiteren variablen Vergütungsanteile, die auf eine einjährige Bemessungsgrundlage abstellen, erfolgt eine Beschränkung des Anspruchs der Vorstandsmitglieder dadurch, dass eine Obergrenze des Zielwertes enthalten ist; die variablen Bestandteile umfassen in einem untergeordneten Umfang eine „mehrjährige Bemessungsgrundlage“. Da die Aktie der PAUL HARTMANN AG lediglich im so genannten Entry Standard des Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt wird und die Liquidität vergleichsweise gering ist, scheidet der Aktienkurs als übliche Bemessungsgröße für derartige Vergütungskomponenten aus.

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 140 ausgewiesen. Die durch das Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen vom 3. August 2005 eingeführten Ergänzungen des Handelsgesetzbuchs, nach denen eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütungen erfolgen muss, ist nur auf börsennotierte Gesellschaften und damit nicht auf die PAUL HARTMANN AG anwendbar. Die Gesellschaft sieht von darüber hinausgehenden Veröffentlichungen ab. Dies geschieht zum einen mit Rücksicht auf die Privatsphäre der Vorstandsmitglieder; zum anderen sind aus weiteren Angaben keine nennenswerten kapitalmarktrelevanten Zusatzinformationen abzuleiten.

Die Vergütung des Aufsichtsrats steht in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben seiner Mitglieder und zu der Lage der Gesellschaft. Sie setzt sich aus einer festen, einer veränderlichen und einer auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Komponente sowie den Sitzungsgeldern zusammen. Für die Mitgliedschaft im Prüfungs- und/oder im Präsidialausschuss wird ein Zuschlag zur festen Vergütung gewährt. Die besondere Verantwortung und der erforderliche Zeitaufwand für den Vorsitz und den stellvertretenden Vorsitz im Aufsichtsrat sowie den Vorsitz im Prüfungs- und im Präsidialausschuss werden durch einen Zuschlag zur Vergütung gesondert honoriert. Sofern ein Aufsichtsratsmitglied mehrere Vorsitze wahrnimmt, kommt nur die höchste Staffelung zur Anwendung.

Das Aufsichtsratsplenium ist im Geschäftsjahr 2014 zu sechs Sitzungen zusammengetreten; daneben fanden drei Sitzungen des Prüfungsausschusses, vier Sitzungen des Präsidialausschusses sowie eine Sitzung des Nominierungsausschusses statt; der Ständige Ausschuss hat im Berichtsjahr nicht getagt. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsratsplenums beziehungsweise des Ausschusses, in dem es vertreten ist, teilgenommen.

Die Vergütung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2014 setzt sich entsprechend den Regelungen unserer Satzung wie folgt zusammen (ohne Berücksichtigung von Umsatzsteuer oder Quellensteuereinbehalt):

- Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält für seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, im Prüfungs- und im Präsidialausschuss eine feste Vergütung von 33.000 EUR sowie eine variable Vergütung von 36.000 EUR sowie eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung von 7.425 EUR. Für die Teilnahme an den Sitzungen des Plenums wurden 27.000 EUR, für die Teilnahme an den Sitzungen des Prüfungsausschusses 4.500 EUR und für die Teilnahme an den Sitzungen des Präsidialausschusses 12.000 EUR bezahlt.
- Der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende erhält für seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, im Prüfungs- und im Präsidialausschuss eine feste Vergütung von 22.000 EUR sowie eine variable Vergütung von 24.000 EUR sowie eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung von 4.950 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 18.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 4.500 EUR (Prüfungsausschuss) und 6.000 EUR (Präsidialausschuss).
- Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses 22.000 EUR, die variable Vergütung beträgt 24.000 EUR sowie die auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung 4.950 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 18.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 9.000 EUR (Prüfungsausschuss) und 6.000 EUR (Präsidialausschuss).
- Die feste Vergütung für das weitere Mitglied des Prüfungsausschusses beträgt 8.500 EUR, die variable Vergütung beträgt 12.000 EUR sowie die auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung 2.475 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 9.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 4.500 EUR (Prüfungsausschuss).

- Die feste Vergütung für das bis zur Mitte des Jahres amtierende weitere Mitglied des Präsidialausschusses beträgt 4.250 EUR und für das ihm nachfolgende Mitglied 6.678 EUR, die variable Vergütung beträgt für diese beiden Mitglieder zusammen 18.000 EUR sowie die auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung 3.713 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich zusammen auf 15.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 6.000 EUR (Präsidialausschuss).
- Die anderen Aufsichtsratsmitglieder erhalten eine feste Vergütung von 6.000 EUR, eine variable Vergütung von 12.000 EUR sowie eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung von 2.475 EUR, sofern sie dem Gremium während des gesamten Geschäftsjahres angehört haben. Die Mitglieder, die dem Aufsichtsrat nur während eines Teils des Geschäftsjahres angehörten, haben eine entsprechende zeitanteilige feste, variable sowie eine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütung erhalten. Die Sitzungsgelder für Plenumssitzungen betragen für diese Aufsichtsratsmitglieder insgesamt 54.000 EUR, wovon auf vier Aufsichtsratsmitglieder je 9.000 EUR und auf zwei Mitglieder 7.500 EUR und auf ein Mitglied 3.000 EUR entfallen.

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats beträgt somit in Übereinstimmung mit den Regelungen der Satzung 560.528 EUR; davon entfallen auf feste Vergütungen 135.428 EUR, auf variable Vergütungen 192.000 EUR, auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogene Vergütungen 39.600 EUR und auf Sitzungsgelder 193.500 EUR.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat führen angebegemäß einen nennenswerten Teil ihrer Aufsichtsratsvergütung an die Hans-Böckler-Stiftung ab.

Beziehungen zu den Aktionären

Die Aktionäre nehmen ihre Entscheidungs- und Kontrollrechte in der jährlich stattfindenden Hauptversammlung wahr, in der jede Aktie eine Stimme gewährt. Sie haben die Möglichkeit, ihr Stimmrecht selbst auszuüben oder sich vertreten zu lassen. Die PAUL HARTMANN AG unterstützt ihre Aktionäre in der Ausübung des Stimmrechts durch das Angebot eines Stimmrechtsvertreters, der auch während der Hauptversammlung erreichbar ist.

Die Aktionäre erhalten die notwendigen Unterlagen zur Hauptversammlung direkt von der Gesellschaft. Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE und der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG, die Einladung, die Tagesordnung sowie andere im Zusammenhang mit der Hauptversammlung stehende Unterlagen werden auch für die Aktionäre leicht erreichbar auf der HARTMANN-Website zugänglich gemacht.

Wir behalten uns jedoch im Einzelfall vor, von den möglichen Erleichterungen des Aktiengesetzes bezüglich der Einladung und Durchführung einer Hauptversammlung Gebrauch zu machen und bestimmte Unterlagen, zum Beispiel einzelne Unternehmensverträge und die damit in Zusammenhang stehenden Berichte, unseren Aktionären direkt zukommen zu lassen. Dies wird auch in Zukunft insbesondere dann geschehen, wenn durch eine Veröffentlichung solcher Unterlagen über den Kreis der Aktionäre hinaus Interessen der Gesellschaft nachteilig berührt würden.

Aufgrund unserer Aktionärsstruktur und einer Präsenz auf unseren Aktionärsversammlungen von regelmäßig mehr als 80 % des Aktienkapitals sehen wir derzeit den zu erwartenden Nutzen aus einer Übertragung der Hauptversammlung über moderne Kommunikationsmedien in keinem angemessenen Verhältnis zu den Kosten; auch halten wir bei dieser Konstellation die Möglichkeit einer Briefwahl für nicht erforderlich. Daher wurde bewusst davon Abstand genommen, diese Möglichkeiten in die Satzung aufzunehmen.

Die PAUL HARTMANN AG hat in der Vergangenheit keine Zwischenberichte im Sinne von § 40 des Börsengesetzes erstellt, da das Unternehmen kein börsennotiertes Unternehmen im Sinne des § 3 Absatz 2 AktG ist. Auch

die Vorschriften über die Pflicht zur Erstellung von Halbjahresfinanzberichten nach § 37w Absatz 1 Satz 1 des Wertpapierhandelsgesetzes sowie zur Publizierung von Quartalsfinanzberichten beziehungsweise Zwischenmitteilungen der Geschäftsführung nach § 37x Absatz 1 und 3 des Wertpapierhandelsgesetzes sind nur auf börsennotierte Gesellschaften und somit nicht auf die PAUL HARTMANN AG anwendbar.

Die PAUL HARTMANN AG erstellt und veröffentlicht seit der Einbeziehung ihrer Aktien in den Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse Halbjahresfinanzberichte gemäß den Verpflichtungen für dieses Segment. Sie erstellt und veröffentlicht ferner Zwischenberichte in Form von Aktionärsinformationen, die ebenso wie die Halbjahresfinanzberichte über die Website des Unternehmens auch Dritten zugänglich sind.

Seit Einbeziehung der HARTMANN-Aktien in den Entry Standard des Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse unterliegt das Unternehmen den für dieses Marktsegment geltenden Vorschriften über die Ad-hoc-Berichterstattung.

Abschlussprüfung

Die Hauptversammlung der PAUL HARTMANN AG hat am 16. Mai 2014 die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Jahres- und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 gewählt. Der Prüfungsausschuss prüfte im Vorfeld die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die durch den Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlene Erklärung des Wirtschaftsprüfers lag dem Prüfungsausschuss vor. Nach der Wahl unterbreitete der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat die Empfehlung zur Erteilung des Prüfungsauftrags. Dies schloss eine Empfehlung zur Honorarvereinbarung ein. Der Prüfungsausschuss hat die Prüfungsschwerpunkte festgelegt. Er hat den Abschlussprüfer zu den Beratungen über den Jahres- und Konzernabschluss hinzugezogen und ihn über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichten lassen. Der Konzernabschluss wird unter Beachtung der einschlägigen internationalen Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Im Hinblick auf die fortlaufenden, sehr formalen Weiterentwicklungen des Kodexes und den hieraus resultierenden Bearbeitungsaufwand sowie die zunehmenden rechtlichen Folgerisiken sehen Vorstand und Aufsichtsrat von einer auf freiwilliger Basis und in Anlehnung an § 161 AktG möglichen Erklärung über Abweichungen von den im Deutschen Corporate Governance Kodex enthaltenen Standards sowie von einem ebenfalls auf freiwilliger Basis möglichen Bericht über den Stand der Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex ab.

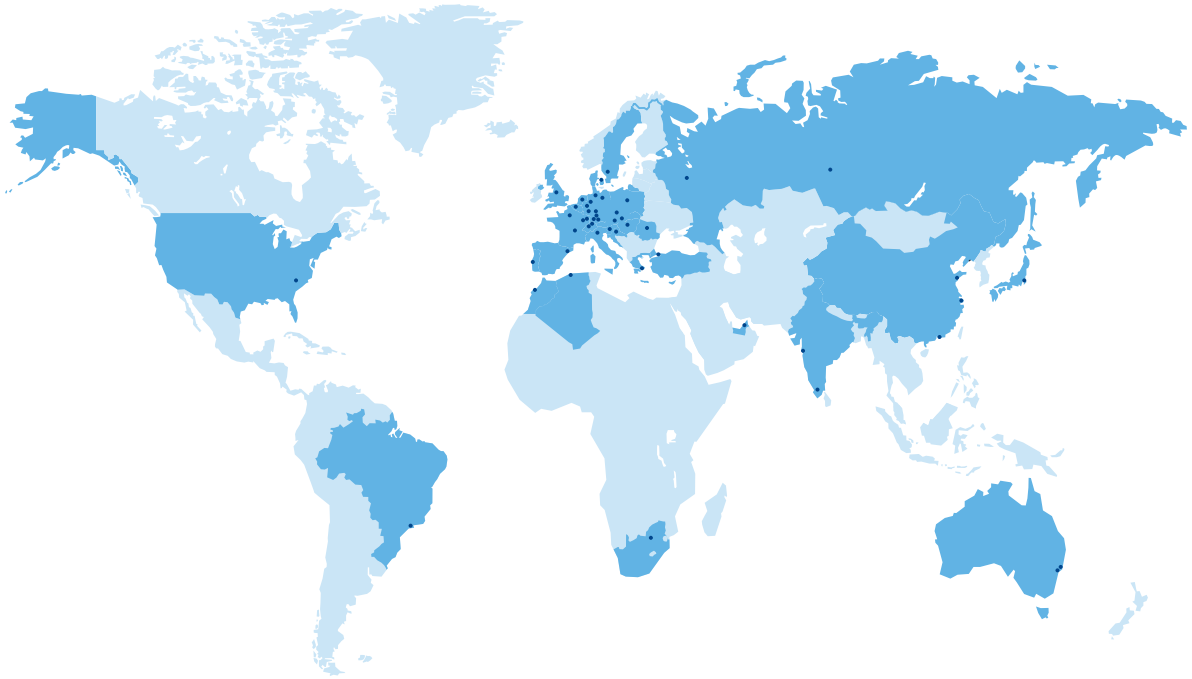
Diese Standards und die Abgabe der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG sind ausschließlich für börsennotierte Aktiengesellschaften sowie für Unternehmen, die ausschließlich andere Wertpapiere als Aktien zum Handel an einem organisierten Markt ausgegeben haben und deren ausgegebene Aktien auf eigene Veranlassung über ein multilaterales Handelssystem gehandelt werden, rechtlich verpflichtend. Die PAUL HARTMANN AG fällt nicht unter diese Kategorien.

Unberührt hiervon sind auch weiterhin die inhaltliche Wahrnehmung der bisherigen Corporate Governance und eine entsprechende Berichterstattung vorgesehen.

Heidenheim, den 19. März 2015

Vorstand und Aufsichtsrat

Standorte weltweit



Wesentliche Länderorganisationen in der HARTMANN GRUPPE

DE

BODE Chemie GmbH
Melanchthonstraße 27
22525 Hamburg
Telefon +49 40 540060
GF: Dr. Klaus Ruhnau

Karl Otto Braun GmbH & Co. KG
Lauterstraße 50
67752 Wolfstein
Telefon +49 6304 740
GF: Dr. Philipp Stradtman

CMC Consumer Medical Care GmbH
Eichendorffstraße 12-14
89567 Sontheim an der Brenz
Telefon +49 7325 92440
GF: Dr. Rainer Mangold

Kneipp GmbH
Winterhäuser Straße 85
97084 Würzburg
Telefon +49 931 80020
GF: Dietmar Salein

Sanimed GmbH
Gildestraße 68
49479 Ibbenbüren
Telefon +49 5451 9230
GF: Till Hortmann

AE
PAUL HARTMANN Middle East FZE
Al Tawar Road
Dubai Airport Free Zone
West Wing 3, Office 222
Dubai
Telefon +971 4 2996996
GF: Alexander Burger

AT
PAUL HARTMANN Ges.mbH
IZ-NÖ-SÜD, Straße 3
2355 Wiener Neudorf
Telefon +43 2236 646300
GF: Friedrich Thomasberger

AU
PAUL HARTMANN Pty. Ltd.
Level 6
5, Rider Boulevard
Rhodes, NSW 2138
Telefon +61 2 87627000
GF: Mark Summerville

BE
N.V. PAUL HARTMANN S.A.
1, Avenue Paul Hartmann
1480 Saintes
Telefon +32 2 3914444
GF: Marc Vander Gucht

BR
Bace Comércio Internacional Ltda.
Av. Presidente Kennedy,
n° 2.299, parte D
Jardim Marieta – Osasco
São Paulo,
Brazil CEP 06298-190
Telefon +5511 3168 0226
GF: Ronald Lorentziadis

CH
IVF HARTMANN AG
Victor-von-Brunns-Strasse
8212 Neuhausen
Telefon +41 52 6743111
GF: Andreas Gisler

CN
KOB (Qingdao) Medical Devices Co., Ltd.
71, Zhufeng Street, Jiaonan
Qingdao 266400
Telefon +86 532 86185805
GF: Manfred Kräss

PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd.
Rm. 1001-1003, Block A,
New Caohejing International
Business Center
391, Gui Ping Road
Shanghai 200233
Telefon +86 21 54263500
GF: Glen Wang

CZ**HARTMANN-RICO a.s.**

Masarykovo nám. 77
66471 Veverská Bítýška
Telefon +420 549 456229
GF: Ľubomír Páleník

DK**PAUL HARTMANN A/S**

Arne Jacobsens Allé 7, 5. s.
Center Boulevard
2300 København
Telefon +45 48 220400
GF: Joakim Eurenus

DZ**Laboratoires****PAUL HARTMANN S.A.R.L.**

Villa N° 10
Lotissement communal N° 3
Rouiba
Telefon +213 21 855330
GF: Mohamed Achaïbou

ES**Laboratorios****HARTMANN S.A.**

Polígono Industrial
Pla d'en Boet II
Carrasco i Formiguera, 48
08302 Mataró
Telefon +34 93 7417100
GF: Marc Pérez Pey

FR**PAUL HARTMANN S.A.**

9, Route de Sélestat
Châtenois
67607 Sélestat Cedex
Telefon +33 3 88824343
GF: Michel Kuehn

GB**PAUL HARTMANN Ltd.**

Heywood Distribution Park
Pilsworth Road
Heywood/Lancashire OL10 2TT
Telefon +44 1706 363200
GF: Olaf Heinkel

GR**PAUL HARTMANN Hellas A.E.**

L. Vouliagmenis 140
16674 Glyfada/Athina
Telefon +30 210 8986630
GF: Dr. Panos Koronakis

HK**PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd.**

Suite 2501, 25th Floor
Manhattan Place
23 Wang Tai Road
Kowloon Bay, Kowloon
Hong Kong/China
Telefon +852 29537100
GF: Elvin Poon

HR**PAUL HARTMANN d.o.o.**

Karlovačka cesta 4 F
10020 Zagreb
Telefon +385 1 4812844
GF: Alfred Racek

HU**HARTMANN-RICO Hungária Kft.**

Budapark,
Paul Hartmann u. 8
2051 Biatorbágy
Telefon +36 23 530900
GF: László Hornyák

IN**PAUL HARTMANN Medical Private Ltd.**

Administrative Office
No. 119 & 120,
Trichy Road Onipudur
Coimbatore – 641016
Telefon +91 422 200433
GF: Dr. Aravamudhan Shanmugavasani

IT**PAUL HARTMANN S.p.A.**

Via della Metallurgia,
12 - ZAI 2
37139 Verona
Telefon +39 045 8182411
GF: Dr. Giovanni Renna

MA**PAUL HARTMANN S.A.R.L.**

7, rue Ibn El Jaouzi
20100 Casablanca
Telefon +212 22 483923
GF: Rachid El Meskouri

NL**PAUL HARTMANN B.V.**

Kerkenbos 11-03d
6546 BC Nijmegen
Telefon +31 24 7112000
GF: Rudolf Marinus Krouwel

PL**PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o.**

ul. Partyzancka 133/151
95-200 Pabianice
Telefon +48 42 2252260
GF: Grażyna Żeromska-Tiszler

PT**PAUL HARTMANN LDA**

Av. Severiano Falcão, 22 - 2º
2685-378 Prior Velho
Telefon +351 21 9409920
GF: José Manuel Toscano De Mendonça

RO**S.C. PAUL HARTMANN S.R.L.**

Str. Arany Janos, nr. 46, et. 1
540045 Târgu Mureş
Telefon +40 265 2109280
GF: Dr. Cristina Popp

RU**PAUL HARTMANN OOO**

Kozhevnickeskaya Ulitsa 7-1
Moskwa 115114
Telefon +7 495 7969961
GF: Jury Wiktorowitsch Kalabin

SE**HARTMANN-ScandiCare AB**

Depågatan 2
33421 Anderstorp
Telefon +46 371 587400
GF: Joakim Eurenus

SI**PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o.**

Letališka cesta 3c
1000 Ljubljana
Telefon +386 1 5484581
GF: Alfred Racek

SK**HARTMANN-RICO spol. s r.o.**

Einsteinova 24
85101 Bratislava
Telefon +421 268 299101
GF: Ľubomír Páleník

TR**PAUL HARTMANN Ltd. Sti.**

Barbaros M. Dereboyu
C. Feslegen 5.
Uphill Towers A1-A Blok D:9
34746 Batı Ataşehir
Ataşehir/Istanbul
Telefon +90 216 6885370
GF: Fritz Mader

US**HARTMANN USA, Inc.**

481 Lakeshore Parkway
Rock Hill, SC 29730
Telefon +1 803 3257600
GF: Tom Royster

ZA**HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd.**

Northlands Production Park
Corner New Market/
Epsom Avenue
Northriding 2068
Randburg
Telefon +27 11 7047420
GF: Bill Kelly

Konzernbilanz der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	1	347.568	333.775
Immaterielle Vermögenswerte	2	114.092	103.218
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	3.866	3.561
Finanzielle Vermögenswerte	4	1.563	1.344
Sonstige Forderungen	5	3.628	5.047
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6	5.727	8.293
Aktive latente Steuern	7	25.676	22.399
		502.120	477.637
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	8	300.972	302.255
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	324.940	336.556
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	10	6.106	8.108
Finanzielle Vermögenswerte	11	23.982	2.558
Zahlungsmittel	12	89.080	56.841
		745.080	706.318
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	13	0	2.827
Bilanzsumme Aktiva		1.247.200	1.186.782

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
Passiva			
Eigenkapital			
	14		
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328
Kapitalrücklage		47.902	47.902
Eigene Anteile		-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		449.935	424.687
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		73.551	57.412
Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		662.685	621.298
Nicht beherrschende Anteile		27.685	25.744
		690.370	647.042
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzielle Verbindlichkeiten	15	92.666	122.090
Passive latente Steuern	7	1.422	4.335
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	144.236	102.128
Sonstige Rückstellungen	17	26.609	24.062
Sonstige Verbindlichkeiten	18	3.249	3.292
		268.182	255.907
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	221.446	209.841
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	20	27.704	24.668
Finanzielle Verbindlichkeiten	21	12.240	16.268
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	8.327	8.843
Sonstige Rückstellungen	17	18.931	24.213
		288.648	283.833
Bilanzsumme Passiva		1.247.200	1.186.782

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	2014	2013
Umsatzerlöse		1.862.035	1.794.442
Bestandsveränderungen		2.026	17.490
Andere aktivierte Eigenleistungen		3.955	2.664
Gesamtleistung		1.868.016	1.814.596
Sonstige Erträge	22	39.644	32.650
Materialaufwand	23	-814.245	-820.246
Personalaufwand	24	-467.332	-449.675
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	25	-60.828	-56.650
Sonstige Aufwendungen	26	-442.824	-418.621
Betriebsergebnis ¹		122.431	102.054
Finanzierungsaufwendungen		-10.103	-8.860
Finanzierungserträge		1.331	1.229
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		1.093	841
Ergebnis aus Beteiligungen		0	-227
Finanzergebnis	27	-7.679	-7.017
Ergebnis vor Steuern		114.752	95.037
Ertragsteuern	28	-36.405	-32.560
Konzernergebnis		78.347	62.477
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		73.551	57.412
die nicht beherrschenden Anteile		4.796	5.065
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	29	20,71	16,16

¹ Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2014	2013
Konzernergebnis	78.347	62.477
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuer)	-39.580	-722
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	10.721	340
Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-28.859	-382
Währungsumrechnung	2.704	-11.879
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuer)	18.210	6.508
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	-5.204	-2.004
Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	15.710	-7.375
Gesamtergebnis	65.198	54.720
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	61.632	49.645
die nicht beherrschenden Anteile	3.566	5.075

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile
Stand 1. Januar 2013	91.328	47.902	-31
Gesamtergebnis	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0
Stand 31. Dezember 2013	91.328	47.902	-31
Stand 1. Januar 2014	91.328	47.902	-31
Gesamtergebnis	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0
Stand 31. Dezember 2014	91.328	47.902	-31

Konzern- Gewinn- rücklagen	Gewinn- und andere Rücklagen			Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
	Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste	Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	Währungs- umrechnung				
417.807	-23.220	-10.848	17.472	51.134	591.543	22.130	613.673
0	-570	4.504	-11.701	57.412	49.645	5.075	54.720
0	0	0	0	-19.890	-19.890	-1.461	-21.351
31.244	0	0	0	-31.244	0	0	0
449.051	-23.790	-6.344	5.771	57.412	621.298	25.744	647.042
449.051	-23.790	-6.344	5.771	57.412	621.298	25.744	647.042
0	-27.073	13.006	2.147	73.551	61.632	3.566	65.198
0	0	0	0	-20.245	-20.245	-1.554	-21.799
37.167	0	0	0	-37.167	0	0	0
0	0	0	0	0	0	-71	-71
486.218	-50.863	6.662	7.918	73.551	662.685	27.685	690.370

Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2014	2013
Ergebnis vor Steuern	114.752	95.037
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte	60.828	55.851
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (-)	4.984	5.077
Zinsergebnis	8.772	7.631
Gezahlte Ertragsteuern	-29.931	-22.917
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	-495	965
Cash-Flow	158.910	141.644
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	2.067	-22.612
Zunahme (-)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	64	-24.547
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	-1.294	6.602
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	10.736	15.689
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)	170.483	116.776
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-72.451	-68.817
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	4.568	876
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	468	388
Einzahlungen aus Zinsen	1.172	1.051
Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen (abzüglich übernommener Zahlungsmittel)	-3.181	-6.446
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	-69.424	-72.948
Free-Cash-Flow	101.059	43.828
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	-20.245	-19.890
Zahlung der Dividende an Minderheitsgesellschafter	-1.554	-1.461
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	1.587	147.703
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	-43.510	-155.131
Auszahlungen für Zinsen	-5.669	-5.178
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	-71	0
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-69.462	-33.957
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	31.597	9.871
Entwicklung des Finanzmittelbestands		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	56.841	48.156
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	642	-1.186
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	31.597	9.871
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	89.080	56.841

Konzernanhang der HARTMANN GRUPPE

Allgemeine Angaben

Die PAUL HARTMANN AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Ulm unter der Nr. HRB 661090 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist die Paul-Hartmann-Straße 12 in 89522 Heidenheim, Deutschland. Die Satzung besteht in der Fassung vom 13. September 2012. Die Firma der Gesellschaft lautet PAUL HARTMANN AG. Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Gegenstand des Unternehmens sind die Herstellung und/oder der Vertrieb von Produkten, die mit den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden im weitesten Sinne im Zusammenhang stehen. Gemeinsam mit prozessbegleitenden Dienstleistungen werden diese als Systemlösungen für Medizin und Pflege angeboten.

Herr Eduard Schleicher, Ulm, hat uns im August 2014 gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihm eine Mehrheitsbeteiligung an unserer Muttergesellschaft, der PAUL HARTMANN AG, gehört.

Der Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG, wurde nach den zum Bilanzstichtag zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft ratifizierten International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Daneben werden alle für das Geschäftsjahr 2014 ratifizierten Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) beachtet.

Die PAUL HARTMANN AG macht von der Vorschrift des § 315a, III HGB Gebrauch und erstellt und veröffentlicht einen Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Darüber hinaus werden alle nach deutschem Handelsrecht verlangten Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, auch wenn sie nach IFRS nicht verpflichtend sind. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt, die Wertangaben erfolgen grundsätzlich in Tausend beziehungsweise in Millionen Euro. Alle Beträge sind kaufmännisch gerundet, was bei der Addition zu geringfügigen Abweichungen führen kann.

Folgende in den Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG einbezogene deutsche Tochtergesellschaften machten im Geschäftsjahr 2014 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Absatz 3 beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

- Bode Chemie GmbH, Hamburg
- CMC Consumer Medical Care GmbH, Düren
- DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH, Ibbenbüren
- HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim
- Karl Otto Braun GmbH & Co. KG, Wolfstein
- Kneipp GmbH (früher: Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG), Würzburg
- QMSservice GmbH, Heidenheim
- Reha-Service Loose GmbH, Hamburg
- Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig
- Sanimed GmbH, Ibbenbüren
- Vlesia GmbH, Heidenheim

Die Bilanz wird gemäß IAS 1.60 ff. in langfristige und kurzfristige Posten untergliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren dargestellt. Die Zusammensetzung einzelner Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung

wird im Anhang erläutert. Der Konzernabschluss ist auf Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt mit der Ausnahme, dass derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Marktwert bilanziert sind.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die die Beträge der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahres beeinflussen. Hauptanwendungsbereiche für Annahmen und Schätzungen liegen in der Festlegung der Nutzungsdauer von Vermögenswerten des Anlagevermögens, der Ermittlung der Werthaltigkeit nicht finanzieller Vermögenswerte, der Bestimmung des Fair Value bei einigen Finanzinstrumenten sowie der Bildung von Rückstellungen für Rechtsverfahren, Pensionen und anderen Leistungszusagen, Steuern, Gewährleistungen und Garantien.

Die von Annahmen und Schätzungen betroffenen Parameter umfassen vor allem die bei der Anwendung von Barwertmethoden verwendeten zukünftigen Cash-Flows, Abzinsungssätze und die Preisentwicklung bestimmter Rohstoffe. Bei der Bewertung von Ertragsteuerforderungen und -verbindlichkeiten besteht außerdem Unsicherheit in Bezug auf den Eintrittszeitpunkt und die Höhe des zu versteuernden Einkommens. Im Bereich der Rückstellungen werden Annahmen zur Bestimmung von Abzinsungssätzen, künftiger Lohn- und Gehaltssteigerungen, der Sterblichkeitsrate und Rentensteigerungen sowie der Fluktuationsrate getroffen.

Obwohl diese Schätzungen und Annahmen mit größter Sorgfalt auf Basis aller verfügbaren Informationen vorgenommen beziehungsweise getroffen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse davon abweichen.

Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Erstmals angewendete Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2014 fanden einige Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung. Keine der neuen Rechnungslegungsvorschriften hatte einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Die im Dezember 2011 veröffentlichten Änderungen des IAS 32 beinhalten zusätzliche Leitlinien zur Anwendung des bestehenden Saldierungsmodells. Unter anderem wird klargestellt, dass der Anspruch auf Saldierung am Abschlussstichtag bestehen und sowohl im gewöhnlichen Geschäftsablauf als auch bei Insolvenz rechtlich durchsetzbar sein muss. Die Änderungen stellen zudem klar, dass die Bruttoabwicklungsmethode unter bestimmten Voraussetzungen effektiv der Nettoabwicklung entspricht und daher in diesen Fällen das Kriterium des IAS 32 erfüllt. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und haben keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Mit Veröffentlichung der Änderungen zu IAS 36 „Wertminderung von Vermögenswerten - Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht finanziellen Vermögenswerten“ schränkt das IASB die Pflichtangabe des erzielbaren Betrags ein. Gleichzeitig wird jedoch der

Umfang der für den Fall einer Wertminderung beziehungsweise Vertaufholung vorgesehenen Anhangangaben ausgeweitet. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch die im Juni 2013 veröffentlichte Änderung an IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung – Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“ wurde der Standard um eine Erleichterungsregelung ergänzt, wonach die Beendigung des Hedge Accounting nicht erforderlich ist, wenn die Novation eines Sicherungsinstruments mit einer zentralen Gegenpartei bestimmte Kriterien erfüllt. Insbesondere setzt die Ausnahmeregelung voraus, dass die Umstellung Folge einer regulatorischen oder gesetzlichen Regelung ist. Eine ähnliche Erleichterungsregelung wurde in IFRS 9 „Finanzinstrumente“ aufgenommen. Die Änderung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch den im Mai 2011 veröffentlichten IFRS 10 „Konzernabschlüsse“ wurde ein einheitliches Konsolidierungsmodell für sämtliche Unternehmen eingeführt, welches auf die Beherrschung des Tochterunternehmens durch das Mutterunternehmen abstellt. Beherrschung ist dann gegeben, wenn das Mutterunternehmen die Verfügungsgewalt besitzt, variable Rückflüsse erhält und diese durch Ausübung der Verfügungsgewalt beeinflussen kann. Entsprechend wurden die im bisherigen IAS 27 „Konzern- und Einzelabschlüsse“ sowie SIC-12 „Konsolidierung – Zweckgesellschaften“ enthaltenen Konsolidierungsleitlinien ersetzt, sodass IAS 27 „Einzelabschlüsse (revised 2011)“ nunmehr nur noch die Vorschriften zu Einzelabschlüssen enthält. Die Standards sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Der im Mai 2011 veröffentlichte IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ ersetzt IAS 31 „Anteile an Gemeinschaftsunternehmen“ und damit die Möglichkeit zur Quotenkonsolidierung von Gemeinschaftsunternehmen durch die zwingende Anwendung der Equity-Methode gemäß den Vorschriften des ebenfalls geänderten IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“. Der neue Standard regelt die Bilanzierung von Sachverhalten, in denen ein Unternehmen entweder gemeinschaftliche Führung (Joint Control) über ein Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) oder eine gemeinschaftliche Tätigkeit (Joint Operation) ausübt, wobei für die Klassifikation die wirtschaftliche Substanz der Vereinbarung und nicht deren rechtliche Form entscheidend ist. IAS 28 wurde um die Regelungen zur Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen sowie um die bisher in SIC-13 „Gemeinschaftlich geführte Unternehmen – Nicht monetäre Einlagen durch Partnerunternehmen“ enthaltenen Richtlinien erweitert. Die Standards sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ führt die Angabepflichten zu sämtlichen Beteiligungen an Tochter-,

Gemeinschafts- und assoziierten Unternehmen sowie nicht konsolidierten strukturierten Gesellschaften in einem Standard zusammen, die bislang in IAS 27, IAS 31 und IAS 28 enthalten waren, und erweitert die Angabepflichten in Bezug auf den Konsolidierungskreis sowie wesentlichen Tochterunternehmen mit Minderheitsgesellschaftern. Ziel ist es, die Art, Risiken und finanziellen Auswirkungen, die mit dem Engagement des Unternehmens bei diesen Beteiligungsunternehmen verbunden sind, zu beurteilen. Der Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen, und hat keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

- IFRIC 21 „Abgaben“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 17. Juni 2014 beginnen.
- IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer – Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Februar 2015 beginnen.
- IAS 16 und IAS 38 „Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IAS 16 und IAS 41 „Produzierende Pflanzen“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IAS 27 „Einzelabschlüsse – Anwendung der Equity-Methode im Einzelabschluss“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IAS 28 und IFRS 10 „Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28 „Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen – Erwerb von Anteilen an einer gemeinschaftlichen Tätigkeit“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IFRS 14 „Regulatorische Abgrenzungsposten“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen.
- IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Kundenverträgen“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen.
- IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung/Wertminderungen/Hedge Accounting“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

Des Weiteren werden sich diverse Standards im Zusammenhang mit dem Annual-Improvements-Project Zyklus 2010-2012, Zyklus 2011-2013 (für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen) und Zyklus 2012-2014 (für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2016 beginnen) ändern.

Aus der Anwendung der genannten Standards werden sich nach derzeitiger Einschätzung für den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben. Es werden jedoch künftig erweiterte Anhangangaben erwartet.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die grundlegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die bei der Aufstellung dieses Konzernabschlusses angewendet wurden, dargestellt:

Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden Tochterunternehmen

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (inklusive Zweckgesellschaften), bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik innehat. Dies ist regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Bei der Beurteilung, ob der Konzern eine andere Gesellschaft beherrscht, wird das Vorhandensein und der Effekt von potenziellen Stimmrechten, die jederzeit ausübbar oder wandelbar sind, berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, ab dem die Möglichkeit der Beherrschung vorliegt, und werden nicht mehr voll konsolidiert, wenn das Beherrschungsverhältnis endet. Für Akquisitionen erfolgt die Kapitalkonsolidierung gemäß IFRS 3 nach der Methode der vollständigen Neubewertung (Erwerbsmethode), das heißt Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten, soweit sie die Ansatzkriterien des IFRS 3 erfüllen, werden mit ihren Fair Values zum Erwerbszeitpunkt bewertet. Hierfür lagen entsprechende Zwischenabschlüsse vor. Ein verbleibender, auf den Konzern entfallender Unterschiedsbetrag wird als Goodwill im Anlagevermögen ausgewiesen und entsprechend IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 einem zumindest jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen. Ein verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird sofort erfolgswirksam vereinnahmt. Beim sukzessiven Unternehmenserwerb erfolgt zum Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung eine erfolgswirksame Neubewertung zum Fair Value der bereits gehaltenen Anteile an dem erworbenen Unternehmen.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss der PAUL HARTMANN AG.

Eine Aufstellung der vollkonsolidierten Tochterunternehmen ist bei den sonstigen Erläuterungen enthalten.

Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode konsolidiert. Bei Joint Ventures liegt eine gemeinschaftliche Führung vor, in der Regel mit einem Anteilsbesitz von 50 %. Als assoziierte Unternehmen werden diejenigen

bezeichnet, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss besitzt und in der Regel zwischen 20 und 50 % der Stimmrechte hält, ohne das Unternehmen zu beherrschen. Die Erstbewertung der Anteile von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures erfolgt zu Anschaffungskosten. Die Beteiligungsbuchwerte enthalten den beim Anteilserwerb identifizierten Goodwill nach Abzug von Wertminderungen. Die Bilanzierung nach der Equity-Methode wird zum Zeitpunkt des Wegfallens des maßgeblichen Einflusses auf ein assoziiertes Unternehmen oder auf ein Joint Venture beendet. Wenn der Buchwert der Anteile an dem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture den Wert Null erreicht, werden keine weiteren Verlustanteile erfasst, es sei denn, dass der Konzern zusätzlich Verbindlichkeiten oder Garantien für das assoziierte Unternehmen übernommen hat.

Eine Aufstellung der nach der Equity-Methode konsolidierten Unternehmen ist in den sonstigen Erläuterungen enthalten.

Konzerninterne Transaktionen

Alle konzerninternen Transaktionen und Salden sowie nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen innerhalb des Konzerns werden eliminiert. Nicht realisierte Verluste aus Transaktionen innerhalb des Konzerns werden ebenfalls eliminiert, es sei denn, der Verlust resultiert aus einer zuvor erfolgten Wertminderung des übertragene Vermögenswerts.

Währungsumrechnung

Funktionale Währung und Berichtswährung

Die im Jahresabschluss jedes Konzernunternehmens enthaltenen Posten werden in der Währung ermittelt, die die Währung des primären Wirtschaftsumfelds ist, in dem das Unternehmen tätig ist (funktionale Währung). Der Konzernabschluss wird in der Berichtswährung Euro dargestellt, die gleichzeitig die funktionale Währung der PAUL HARTMANN AG ist.

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden mit dem Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet.

Gewinne und Verluste aus der Begleichung solcher Geschäftsvorfälle sowie aus der Umrechnung von monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht.

Die Gewinne und Verluste aus der Fremdwährungsumrechnung enthalten auch Währungsdifferenzen aus Schuldverschreibungen und anderen monetären finanziellen Vermögenswerten, die zum Fair Value bewertet werden. Währungsdifferenzen aus zur Veräußerung verfügbaren, nicht-monetären Vermögenswerten werden im Bedarfsfall in der Gewinnrücklage im Eigenkapital erfasst.

Umrechnung der Jahresabschlüsse der Konzerngesellschaften

Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Durchschnittskurs des Geschäftsjahres in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Die Bilanzposten werden zum Umrechnungskurs am 31. Dezember umgerechnet. Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung ergeben, werden erfolgsneutral im

Eigenkapital ausgewiesen. Beim Abgang einer ausländischen Gesellschaft werden die kumulierten Umrechnungsdifferenzen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Veräußerungsgewinns beziehungsweise -verlusts berücksichtigt.

Der Geschäfts- oder Firmenwert und Anpassungen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten an den Fair Value, die aus dem Erwerb einer ausländischen Gesellschaft resultieren, werden zu Stichtagskursen umgerechnet.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert. Es bestehen keine wesentlichen Rückbau- oder Reaktivierungsverpflichtungen. Die planmäßige Abschreibung wird für jeden Vermögenswert linear auf Basis der Anschaffungs- oder Herstellungskosten berechnet.

Geschätzte Nutzungsdauer:	
Gebäude	25 – 40 Jahre
Maschinen und maschinelle Anlagen	10 – 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Fahrzeuge	3 – 15 Jahre

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Die aus Veräußerungen resultierenden Gewinne und Verluste werden als Differenz zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten ermittelt und erfolgswirksam als Ertrag beziehungsweise Aufwand erfasst. Finanzierungskosten werden als Bestandteil der Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten aktiviert, sofern diese direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien umfassen Immobilien, die zur Erzielung von Mieteinnahmen und/oder zum Zweck der Wertsteigerung gehalten werden. Sie werden analog zu Sachanlagen zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten bilanziert.

Geschätzte Nutzungsdauer:	
Immobilien	15 – 40 Jahre

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

Der Goodwill stellt die positive Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem Fair Value des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des Tochterunternehmens beziehungsweise des assoziierten Unternehmens zum Zeitpunkt des Erwerbs dar. Der Goodwill, der beim Erwerb von Tochterunternehmen am oder nach dem 1. Januar 1995 entstanden ist, wird unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Der Goodwill, der beim Erwerb von assoziierten Unternehmen am oder nach dem 1. Januar 1995

entstanden ist, ist im Beteiligungsbuchwert der assoziierten Unternehmen enthalten.

Der Goodwill wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf „Cash Generating Units“ (CGUs) verteilt.

In der HARTMANN GRUPPE werden innerhalb der Segmente Wundmanagement, Inkontinenzmanagement und Infektionsmanagement die operativen Geschäftsbereiche und im Segment Weitere Konzernaktivitäten die operativen Geschäftsfelder als CGU definiert.

Für den Goodwill wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt, er unterliegt dementsprechend nicht der planmäßigen Abschreibung. Er wird vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Dabei wird der Buchwert der CGUs mit dem jeweiligen erzielbaren Betrag, das heißt dem höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung verglichen. In den Fällen, in denen der Buchwert der CGU höher als sein erzielbarer Betrag ist, liegt in Höhe der Differenz ein Wertminderungsbedarf vor. In diesem Fall wird in einem ersten Schritt ein allozierter Goodwill abgeschrieben. Bei einem verbleibenden Restbetrag werden auch die zugeordneten einzelnen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit geprüft und gegebenenfalls wertberichtigt. Ein für den Goodwill erfasster Wertminderungsaufwand wird in den nachfolgenden Perioden nicht mehr aufgeholt.

Darüber hinaus existieren keine immateriellen Vermögenswerte, die nicht planmäßig abgeschrieben werden.

Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungsaktivitäten werden sofort als Aufwand erfasst. Die Entwicklungskosten werden sofort als Aufwand erfasst, sofern die Voraussetzungen für eine Aktivierung nach IAS 38 nicht erfüllt sind. Sofern diese Voraussetzungen vorliegen, werden die Entwicklungskosten aktiviert und linear über den erwarteten Produktlebenszyklus abgeschrieben.

Andere immaterielle Vermögenswerte

Erworbene Patente, Markenzeichen, Kundenbeziehungen und Lizenzen werden zu ihren Anschaffungskosten aktiviert und über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Geschätzte Nutzungsdauer:	
Patente, Lizenzen, Schutzrechte, Marken, Kundenbeziehungen	4 – 15 Jahre
Software	3 – 5 Jahre

Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, werden nicht planmäßig abgeschrieben. Sie werden mindestens jährlich auf Wertminderungsbedarf geprüft oder wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderungsbedarf geprüft, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert gegebenenfalls nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird in Höhe des den erzielbaren Betrag

übersteigenden Buchwerts erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus dem Nettoveräußerungspreis und dem Nutzungswert. Wenn die Bestimmung des erzielbaren Betrags für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, werden Vermögenswerte zur kleinsten Gruppe zusammengefasst, der unabhängige Mittelzuflüsse zugeordnet werden können (CGU).

Sind die Gründe für eine zuvor bei planmäßig abgedescribten Vermögenswerten erfasste außerplanmäßige Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugegeschrieben. Diese Wertaufholung übersteigt nicht den fortgeführten Buchwert, der bestimmt worden wäre, wenn in den früheren Perioden keine außerplanmäßige Wertminderung erfasst worden wäre.

Finanzielle Vermögenswerte

Die Bilanzierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte erfolgt gemäß den Vorschriften des IAS 39. Der Ansatz erfolgt bei üblichem Kauf oder Verkauf zum Handelstag, das heißt zu dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts verpflichtet.

Die Erstbewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgt zum Fair Value. Bei finanziellen Vermögenswerten, die in der Folgezeit nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, erfolgt die Erstbewertung unter Einbeziehung von Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten ist abhängig von der Zuordnung zu den Bewertungskategorien im Sinne des IAS 39 und erfolgt entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Fair Value.

Die fortgeführten Anschaffungskosten finanzieller Vermögenswerte ermitteln sich unter Beachtung der Effektivzinsmethode als der Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert bei erstmaliger Erfassung bewertet wurde, vermindert um eventuelle Tilgungen, etwaige Wertminderungen oder Uneinbringlichkeiten.

Der Fair Value entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der Fair Value mittels finanzmathematischer Methoden, zum Beispiel durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsströme mit dem Marktzinssatz oder die Anwendung anerkannter Optionspreismodelle, ermittelt. Gemäß IFRS 13 werden Kontrahentenrisiken mithilfe des kontrahentenspezifischen Credit Default Swap Spreads berücksichtigt.

Die Bewertung der finanziellen Vermögenswerte zum Fair Value folgt einer dreistufigen Hierarchie, die die Nähe der herangezogenen Bewertungsfaktoren zu einem aktiven Markt beschreibt (vergleiche zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“).

Finanzielle Vermögenswerte gliedern sich abhängig von ihrem jeweiligen Erwerbzzweck in nachstehende Kategorien:

- erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte,
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte,
- Kredite und Forderungen,
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Die Zuordnung zu einer Kategorie hängt vom jeweiligen Zweck ab, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden, und wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte. Dieser Bewertungskategorie werden die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesenen Forderungen aus Derivaten zugeordnet, die nicht in einer bilanziellen Sicherungsbeziehung stehen. Änderungen des Fair Value finanzieller Vermögenswerte dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertsteigerung beziehungsweise Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Die Fair Value-Option wird nicht genutzt.

Bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen und einer festen Laufzeit, wenn die Absicht und Fähigkeit besteht, die finanziellen Vermögenswerte bis zur Endfälligkeit zu halten und keine andere Kategorisierung vorgeschrieben ist. Diese werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Sowohl im abgelaufenen als auch im Vorjahr hatte die HARTMANN GRUPPE keine bis zur Endfälligkeit zu haltenden finanziellen Vermögenswerte im Bestand.

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Dieser Bewertungskategorie werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in den sonstigen Forderungen ausgewiesenen weiteren finanziellen Forderungen sowie die Zahlungsmittel zugeordnet. Im Konzern werden erfolgswirksame Wertminderungen vorgenommen, wenn es zu objektiven Hinweisen kommt. Objektive Hinweise können beispielsweise Analysen auf Basis standardisierter Altersstrukturlisten der zum Jahresende ausstehenden Beträge sowie Erfahrungen aus der Vergangenheit sein. Gemäß konzerninternen Vorgaben werden Wertberichtigungen auf Forderungen grundsätzlich auf separaten Wertberichtigungskonten erfasst. Sie werden zum selben Zeitpunkt wie die entsprechende wertberichtigte Forderung ausgebucht.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte umfassen diejenigen nicht derivativen finanziellen Vermögenswerte, die entweder konkret dieser Kategorie zugeordnet sind, oder keiner anderen Kategorie zugeordnet werden können. Dies sind insbesondere Beteiligungen, Wertpapiere und verzinsliche Ausleihungen, die in den sonstigen Vermögenswerten enthalten sind. Die Folgebewertung erfolgt zum Fair Value. Existiert kein notierter Marktpreis, weil der Markt nicht aktiv ist, und kann keine verlässliche Schätzung des Fair Value vorgenommen werden, werden diese finanziellen Vermögenswerte zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertminderungen) erfasst. Es ist nicht beabsichtigt, diese finanziellen Vermögenswerte in naher Zukunft zu veräußern. Änderungen des Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten werden unter Berücksichtigung von Steuereffekten erfolgsneutral im Eigenkapital abgegrenzt. Eine erfolgswirksame Erfassung des Fair Value erfolgt erst bei Veräußerung. Liegt der Fair Value über einen längeren Zeitraum oder wesentlich unter den Anschaffungskosten, wird eine Wertminderung

erfolgswirksam erfasst. In Fällen, in denen der Marktpreis von Eigenkapital- und Schuldtiteln bestimmt werden kann, wird der Fair Value angesetzt.

Umkategorisierungen sind im Geschäftsjahr und in den Vorjahren nicht vorgenommen worden.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen oder übertragen wurden und der Konzern die finanziellen Vermögenswerte mit allen wesentlichen Chancen und Risiken übertragen hat. Die bei der Ausbuchung entstandenen Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

Die Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value zu bewerten sind, werden zu jedem Bilanzstichtag daraufhin untersucht, ob objektive substantielle Hinweise einer Wertminderung vorliegen. Im Fall einer eingetretenen Wertminderung wird der dadurch entstehende Aufwand erfolgswirksam erfasst. Wertminderungen des Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten, die bisher erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wurden, werden aus dem Eigenkapital eliminiert und erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Finanzielle Vermögenswerte mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten werden als langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse über Sachanlagen, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum an dem Leasingobjekt verbundenen Risiken und Chancen getragen werden, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Sachanlagen aus Finanzierungsleasing werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum niedrigeren Wert aus dem Fair Value des Leasingobjekts und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen werden in gleicher Höhe unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Jede Leasingzahlung wird auf diese Weise in den Tilgungsanteil der Restschuld und die Finanzierungskosten aufgeteilt, um eine konstante Verzinsung über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu erreichen. Der Zinsanteil der Leasingzahlungen wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aktivierte Sachanlagen aus Finanzierungsleasing werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Leasingobjekts oder über die kürzere Leasingdauer beschrieben, wenn nicht hinreichend sicher ist, dass das Eigentum auf den Leasingnehmer übergeht.

Leasingverhältnisse, bei denen wesentliche mit dem Eigentum verbundene Risiken und Chancen beim Leasinggeber verbleiben, werden als Operating Leasing eingestuft. Zahlungen aus Operating Leasing werden unter Berücksichtigung von Incentives des Leasinggebers linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt und in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungskosten von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren werden auf Basis des gleitenden Durchschnittspreises

ermittelt. Die Herstellungskosten von fertigen und unfertigen Erzeugnissen enthalten Rohstoffe, Fertigungslöhne, andere direkte Kosten und dem Produkt zurechenbare Gemeinkosten, die auf normaler Kapazitätsauslastung basieren. Nicht enthalten sind Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der Kosten für die Fertigstellung und den Vertrieb.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz in Höhe des Fair Value bilanziert. Die Folgebewertung wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich der Wertberichtigungen durchgeführt. Diese Wertberichtigungen basieren auf einer Durchsicht aller ausstehenden Beträge zum Jahresende und Erfahrungswerten aus der Vergangenheit. Uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben, sobald der Zahlungsausfall feststeht. Gemäß konzerninterner Vorgaben werden die Wertansätze bei Forderungen grundsätzlich über ein Wertberichtigungskonto korrigiert.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel werden in der Bilanz zum Nominalwert ausgewiesen. Für Zwecke der Kapitalflussrechnung enthalten die Zahlungsmittel Bargeld, jederzeit abrufbare Guthaben bei Kreditinstituten und andere kurzfristige hochliquide Finanzinvestitionen mit einer ursprünglichen Restlaufzeit von höchstens drei Monaten.

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Langfristige Vermögenswerte (oder Gruppen von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten) werden als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und zum niedrigeren Wert aus Buchwert oder Fair Value abzüglich Veräußerungskosten bewertet, wenn ihr Buchwert im Wesentlichen durch einen Verkauf erlöst wird, statt durch fortgesetzte betriebliche Nutzung. Die planmäßige Abschreibung von Vermögenswerten endet mit der Einstufung als „zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte“. Der Verkauf der langfristigen Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen ist höchst wahrscheinlich.

Eigenkapital

Externe Kosten, die direkt der Emission von neuen Aktien zugerechnet werden können, werden, sofern es sich nicht um Unternehmenserwerbe handelt, unter Berücksichtigung der Steuereffekte mit dem Eigenkapital verrechnet. Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert. Dividenden für Stammaktien werden in der Periode vom Eigenkapital abgezogen, in der sie beschlossen wurden.

Wenn die PAUL HARTMANN AG oder eines ihrer Tochterunternehmen eigene Aktien der PAUL HARTMANN AG kauft, wird die bezahlte Gegenleistung einschließlich zurechenbarer Transaktionskosten unter Berücksichtigung der Steuereffekte vom Eigenkapital abgezogen. Wenn solche Aktien später verkauft oder neu ausgegeben werden, wird die erhaltene Gegenleistung wieder im

Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2014 kam es nicht zu einem Erwerb eigener Aktien.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten werden entweder der Kategorie erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten zugeordnet. Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen Verbindlichkeiten.

Dieser Bewertungskategorie werden die in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Derivaten zugeordnet, die nicht in einer bilanziellen Sicherungsbeziehung stehen. Änderungen des Fair Value finanzieller Verbindlichkeiten dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertsteigerung beziehungsweise Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Die Fair Value Option wird nicht genutzt.

Alle weiteren finanziellen Verbindlichkeiten werden der Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten zugeordnet.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden beim erstmaligen Ansatz in Höhe des erhaltenen Betrags unter Berücksichtigung von Transaktionskosten erfasst. In den Folgeperioden werden finanzielle Verbindlichkeiten grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäß der Effektivzinsmethode bilanziert. Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag werden demnach über die Laufzeit des Kredits verteilt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Darlehensverbindlichkeiten werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, sofern die Konzerngesellschaft nicht das unbedingte Recht hat, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern umfassen sowohl die unmittelbar zu entrichtenden Steuern vom Einkommen und Ertrag als auch die latenten Steuern. Die Steuerverbindlichkeiten enthalten Verpflichtungen für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese umfassen sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern unserer Geschäftstätigkeit berechnet und berücksichtigen alle uns bekannten Sachverhalte.

Latente Steuern werden gemäß der Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen, die aus Unterschieden zwischen dem Steuerwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und ihrem Buchwert im IFRS-Abschluss resultieren, sowie auf Konsolidierungsvorgänge erfasst. Die wesentlichen temporären Differenzen ergeben sich aus der Abschreibung auf Sachanlagen, derivativen Finanzinstrumenten und Rückstellungen sowie bei Unternehmerwerbungen aus Unterschieden zwischen den Fair Values der erworbenen Vermögenswerte und deren steuerlichen Werten. Steuerliche Verlustvorträge, die wahrscheinlich zukünftig genutzt werden können, wurden in Höhe des latenten Steueranspruchs aktiviert.

Aktive latente Steuern sind grundsätzlich mit der Maßgabe angesetzt, dass ein künftiges zu versteuerndes Einkommen wahrscheinlich ist, mit dem die temporären Differenzen genutzt werden können. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert, soweit

das Unternehmen ein Recht zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerverbindlichkeiten hat und wenn sich die latenten Steueransprüche und latenten Steuerverbindlichkeiten auf die gleiche Steuerbehörde beziehen.

Zur Berechnung der latenten Steuern werden die Steuersätze verwendet, die nach der derzeitigen Rechtslage gültig oder für den Zeitpunkt angekündigt sind, zu dem sich die temporären Differenzen wahrscheinlich ausgleichen werden. Die latenten Steuern für inländische Unternehmen wurden mit einem Gesamtsteuersatz von 29,1 (2013: 29,2) % ermittelt. Hierbei wurden neben der Körperschaftsteuer von 15,0 % der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer von 13,3 % berücksichtigt. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen nationalen Steuersätze angewandt.

Latente Steuern werden auf temporäre Differenzen aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen gebildet, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in der näheren Zukunft nicht umkehren.

Pensionsverpflichtungen und andere Leistungen

Pensionsverpflichtungen

Die Konzerngesellschaften haben weltweit eine Reihe von beitrags- und leistungsorientierten Versorgungsplänen abgeschlossen. Das diesen Plänen zugeordnete Vermögen wird normalerweise in unabhängige vermögensverwaltende Fonds oder bei externen Versicherern eingezahlt.

Die beitragsorientierten Pensionszusagen werden durch Zahlungen von Arbeitnehmern und den entsprechenden Konzernunternehmen gedeckt.

Die Zuwendungen von Konzernunternehmen zu beitragsorientierten Pensionsplänen werden in der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, zu der sie gehören.

Bei den leistungsorientierten Plänen handelt es sich sowohl um betriebliche Altersversorgung als auch um gesetzlich begründete Ansprüche nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die Leistungen umfassen im Wesentlichen Zahlungen in Form von Altersrenten sowie Einmalkapital- und Ratenzahlungen. Die Form der Zahlung kann bei einigen Plänen frei gewählt werden, was die Höhe der Verpflichtung entsprechend beeinflusst.

Der Pensionsaufwand für leistungsorientierte Pensionszusagen wird anhand der Projected Unit Credit-Methode ermittelt. Die Gesamtkosten für diese Zusagen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung über den Zeitraum der von den Arbeitnehmern dafür zu erbringenden Arbeitsleistungen verteilt.

Die Pensionsverpflichtung sowie deren Sensitivität wird auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten bewertet. Zur Abzinsung werden Zinssätze von hochwertigen Unternehmensanleihen verwendet, die eine vergleichbare Fälligkeit wie die zugehörigen Verpflichtungen besitzen. Die für die Sensitivitätsanalyse relevanten Parameter wurden in Abstimmung mit den Versicherungsmathematikern ermittelt. Die Berechnung der Sensitivitäten erfolgt entsprechend der Methode zur Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtung, wobei jeweils der betreffende Parameter verändert wird.

Die Neubewertung der Nettoverpflichtung sowie darauf entfallende latente Steuern werden erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst. Der Nettozinsaufwand wird im Finanzergebnis ausgewiesen, während die übrigen Aufwendungen aus Pensionen im Personalaufwand erfasst werden.

Die Beurteilung der Aktivierungsfähigkeit einer Überdeckung erfolgt gemäß IAS 19.64 in Verbindung mit IFRIC 14 anhand des Vergleichs zwischen dem künftigen Dienstzeitaufwand des Unternehmens und den zu erwartenden Mindestbeiträgen.

Altersteilzeit

Für Mitarbeiter der HARTMANN GRUPPE, die im Rahmen tarifvertraglicher Bestimmungen die Möglichkeit der Altersteilzeit nutzen, wird eine Rückstellung gebildet. Diese enthält den bereits erdienten Erfüllungsrückstand sowie den anteiligen Aufstockungsbetrag.

Jubiläen, Sterbegeld- und Überbrückungsgeldverpflichtungen

Einzelne Konzerngesellschaften gewähren nach einer bestimmten Betriebszugehörigkeit den Mitarbeitern Geldgeschenke sowie Sonderurlaubstage. Des Weiteren werden teilweise Sterbe- und Überbrückungsgelder geleistet. Über die Berechnung der Rückstellung liegen versicherungsmathematische Gutachten vor. Es werden Zinssätze herangezogen, die mit den Zinssätzen für die Berechnung von Pensionsverpflichtungen vergleichbar sind.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Staatliche Investitionszuschüsse für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte werden als Minderung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten ausgewiesen und durch die verringerte planmäßige Abschreibung über deren Nutzungsdauer in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Steuerfreie Investitionszulagen werden passivisch abgegrenzt, in den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen und in der Gewinn- und Verlustrechnung linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer der zugehörigen Vermögenswerte verteilt und erfasst. Erfolgsbezogene Zuwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung als Ertrag dargestellt, oder von den entsprechenden Aufwendungen abgezogen.

Rückstellungen

Rückstellungen werden bilanziert, wenn dem Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aus vergangenen Ereignissen entstanden ist, deren Erfüllung erwartungsgemäß mit einem Abfluss von Ressourcen verbunden ist und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Wenn die Unternehmensleitung erwartet, dass eine Zahlungsverpflichtung von Dritten erstattet wird, zum Beispiel im Rahmen eines Versicherungsvertrags, wird der Erstattungsanspruch als eigenständiger Vermögenswert bilanziert, sofern die Erstattung so gut wie sicher ist.

Gewährleistungsverpflichtungen

Der Konzern bilanziert eine Rückstellung für den Austausch von Waren, die am Bilanzstichtag unter die Gewährleistungsverpflichtung fallen. Diese Rückstellung wird auf Basis von Erfahrungswerten

der vergangenen Jahre in Bezug auf den Ersatz von Wirtschaftsgütern ermittelt.

Drohverlustrückstellungen

Der Konzern bilanziert eine Drohverlustrückstellung, wenn die erwarteten Erträge aus einem Vertrag unter den unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der Verpflichtung aus dem Vertrag liegen.

Restrukturierungsrückstellungen

Diese Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Leistungen an Arbeitnehmer. Sie werden erst bilanziert, nachdem ein Beschluss über die detaillierten Bedingungen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie die Zahl der betroffenen Arbeitnehmer getroffen wurde und die entsprechenden Arbeitnehmer oder Arbeitnehmervertreter über diesen Beschluss informiert worden sind. Für Kosten der künftigen Aktivitäten wird keine Rückstellung angesetzt.

Ertragsrealisierung

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Waren ausgeliefert wurden beziehungsweise wenn die Dienstleistung erbracht wurde. Die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen werden zum Fair Value abzüglich aller Erlösschmälerungen ohne Verbrauchsteuern und nach der Eliminierung von konzerninternen Verkäufen ausgewiesen. Erträge werden erfasst, wenn der Nutzenzufluss wahrscheinlich ist und dessen Höhe verlässlich ermittelt werden kann. Zinsen werden periodengerecht unter Anwendung der Effektivzinsmethode als Aufwand beziehungsweise Ertrag erfasst. Dividenderträge werden erfasst, wenn ein Dividendenbeschluss vorliegt.

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Derivate

Derivative Finanzinstrumente, die nicht Teil einer Hedging-Beziehung sind, werden in der Bilanz bei der Ersterfassung sowie der Folgebewertung zu ihrem Fair Value bewertet. Wertänderungen auf derivative Finanzinstrumente werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Regelungen zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften nach IAS 39 werden angewendet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind.

Hedge Accounting

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit und im Finanzierungsbereich ist die HARTMANN GRUPPE insbesondere Zins-, Fremdwährungs- und Rohstoffrisiken ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist es, diese Risiken mithilfe von Zinsswaps, Devisentermingeschäften und Rohstoffswaps im Rahmen von Hedge Accounting (Cash-Flow Hedges) auszuschließen und zu begrenzen.

Der effektive Teil von Änderungen des Fair Value von Derivaten, die für eine Absicherung des Cash-Flows bestimmt sind und als Cash-Flow Hedge eingestuft werden, wird im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Im Eigenkapital abgegrenzte Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgs-

wirksam wird (zum Beispiel zu dem Zeitpunkt, zu dem ein abgesicherter zukünftiger Verkauf stattfindet).

Der Gewinn beziehungsweise Verlust aus der effektiven Sicherung variabler verzinslicher Kredite mit Zinsswaps wird in der Gewinn- und Verlustrechnung unter den Finanzierungserträgen beziehungsweise Finanzierungsaufwendungen erfasst. Gewinne beziehungsweise Verluste aus der effektiven Sicherung von Fremdwährungs- und Rohstoffpreisisiken werden im Betriebsergebnis erfasst.

Die HARTMANN GRUPPE dokumentiert bei Beginn der Transaktion die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft, die Risikomanagementstrategien und das Vorgehen für Sicherungsaktionen. Ebenso wird die Überprüfung der Effektivität der Sicherung dokumentiert.

Wenn ein Sicherungsgeschäft ausläuft, veräußert wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die ursprünglich gesicherte, zukünftige Transaktion eintritt. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, werden die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Ermittlungsmethoden des Fair Value

Der Fair Value von Derivaten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen am Bilanzstichtag, die durch Bankbewertungen verifiziert werden. Der Fair Value von Zinsswaps, Rohstoffswaps, Devisenswaps und Devisentermingeschäften wird dabei als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsflüsse berechnet. Der Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten basiert auf Börsenkursen am Bilanzstichtag.

Die Ermittlung der Fair Values von finanziellen Vermögenswerten, sonstigen finanziellen Forderungen, Leasingverbindlichkeiten und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, die im Anhang anzugeben

sind, erfolgt durch Abzinsung der künftigen, vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu aktuellen Marktzinssätzen, die der Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente erhalten würde.

Zur Ermittlung der Fair Values von immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Kaufpreisallokationen wurden je nach Art des Vermögenswerts, Komplexität der Wertermittlung und der Verfügbarkeit von Informationen unterschiedliche Bewertungstechniken herangezogen. Grundsätzlich kann man nach kosten-, marktpreis- und kapitalwertorientierten Verfahren unterscheiden. Dabei ist das kapitalwertorientierte Verfahren („income approach“), das im Allgemeinen auf einer Prognose künftiger Zahlungsmittel-flüsse beruht, hervorzuheben. So wurde bei der Bewertung der Marken die so genannte Lizenzpreis-Analogiemethode angewendet. Bei dieser Methode werden die Kosteneinsparungen geschätzt, die daraus resultieren, dass die HARTMANN GRUPPE Eigentümer der Marken und Patente ist und keine Gebühren an einen Lizenzgeber zahlen muss. Die hieraus resultierende Ersparnis ergibt nach Abzinsung den anzusetzenden Wert für den immateriellen Vermögenswert. Die Bewertung der Kundenbeziehungen wurde demgegenüber mittels der Residualwertmethode vorgenommen. Bei dieser Methode wird der Barwert der ausschließlich durch den zu bewertenden Vermögenswert generierten Zahlungsstroms ermittelt. Da die betreffenden Vermögenswerte ihre Zahlungsströme regelmäßig nur im Verbund mit anderen Vermögenswerten generieren, werden bei der Ermittlung der relevanten Einzahlungsüberschüsse fiktive Auszahlungen für diese „unterstützenden“ anderen Vermögenswerte (contributory asset charge) berücksichtigt. Die Bewertung der Grundstücke erfolgte auf Basis eines Marktpreisverfahrens. Gebäude, technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung wurden auf Basis eines kostenorientierten Verfahrens bewertet. Die Vorräte wurden auf Basis der retrograden Methode bewertet.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

1 Sachanlagen

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/ Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2013	300.659	416.588	263.073	15.267	995.587
Zugänge	5.460	14.583	27.490	17.373	64.906
Umbuchungen	4.070	4.499	2.116	-10.985	-300
Abgänge	-1.091	-11.199	-14.206	-191	-26.687
Umgliederungen aus zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerten	-5.668	-48	-3.283	0	-8.999
Währungsumrechnung	-3.488	-3.479	-3.031	-176	-10.174
Stand 31. Dezember 2013	299.942	420.944	272.159	21.288	1.014.333
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2013	168.090	313.801	190.436	0	672.327
Planmäßige Abschreibungen	8.014	19.294	17.652	0	44.960
Wertminderungen	24	384	596	0	1.004
Wertaufholung	0	-799	0	0	-799
Umbuchungen	-2	-21	23	0	0
Abgänge	-894	-11.368	-12.727	0	-24.989
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-3.332	-48	-2.793		-6.173
Währungsumrechnung	-1.562	-2.329	-1.881	0	-5.772
Stand 31. Dezember 2013	170.338	318.914	191.306	0	680.558
Restbuchwert am 31. Dezember 2013	129.604	102.030	80.853	21.288	333.775

Im Rahmen der im Vorjahr durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 1,0 Mio. EUR und Wertaufholungen bei Maschinen in Höhe von insgesamt 0,8 Mio. EUR vorgenommen. Die Wertminderungen erfolgten im Wesentlichen aufgrund einer Neuausrichtung der Logistikstrukturen in Deutschland.

In 2013 wurden Investitionszuschüsse bei Technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von 0,3 Mio. EUR, bei Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 0,2 Mio. EUR sowie bei Gebäuden in Höhe von 0,4 Mio. EUR von den Anschaffungskosten abgesetzt.

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/ Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2014	299.942	420.944	272.159	21.288	1.014.333
Zugänge	14.621	9.508	22.651	20.740	67.520
Umbuchungen	5.264	7.886	2.167	-15.725	-408
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	14	169	0	183
Abgänge	-1.139	-8.760	-17.265	-105	-27.269
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-5.868	-5.265	-1.187	0	-12.320
Währungsumrechnung	1.670	809	-791	565	2.253
Stand 31. Dezember 2014	314.490	425.136	277.903	26.763	1.044.292
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2014	170.338	318.914	191.306	0	680.558
Planmäßige Abschreibungen	8.245	18.983	19.080	0	46.308
Wertminderungen	3.656	1.836	272	0	5.764
Umbuchungen	0	2	-2	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	5	56		61
Abgänge	-1.106	-8.539	-16.397	0	-26.042
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-5.868	-5.265	-1.187	0	-12.320
Währungsumrechnung	1.320	1.298	-223	0	2.395
Stand 31. Dezember 2014	176.585	327.234	192.905	0	696.724
Restbuchwert am 31. Dezember 2014	137.905	97.902	84.998	26.763	347.568

Im Rahmen der in 2014 durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 4,7 Mio. EUR vorgenommen. Die Wertminderungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Veräußerung des Produktionsstandortes Grimmenstein in Österreich, welche voraussichtlich in 2015 abgeschlossen wird. Weitere Informationen zur Veräußerung des Produktionsstandortes

sind in Textziffer 13 enthalten. Auf Sachanlagen sind, unverändert zum Vorjahr, keine Grundpfandrechte eingetragen. Es bestehen übliche Vereinbarungen über Eigentumsvorbehalte. Des Weiteren bestehen am Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von 12,4 (2013: 10,5) Mio. EUR.

Im Berichtsjahr wurden keine wesentlichen Finanzierungskosten identifiziert, die die Ansatzkriterien des IAS 23 erfüllten.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung

in Tausend EUR	2014	2013
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten	2.535	3.652
Kumulierte Abschreibungen	-1.261	-1.265
Restbuchwert am 31. Dezember	1.274	2.387

Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um abgeschlossene Leasingverträge für Kraftfahrzeuge und Lagereinrichtungen.

2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2013	114.437	90.220	2.550	207.207
Zugänge	5.430	0	143	5.573
Umbuchungen	2.840	0	-2.540	300
Abgänge	-1.924	0	0	-1.924
Währungsumrechnung	-1.044	-1.932	0	-2.976
Stand 31. Dezember 2013	119.739	88.288	153	208.180
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2013	79.441	17.806	0	97.247
Planmäßige Abschreibungen	8.862	0	0	8.862
Wertminderungen	1.824	0	0	1.824
Abgänge	-1.781	0	0	-1.781
Währungsumrechnung	-866	-324	0	-1.190
Stand 31. Dezember 2013	87.480	17.482	0	104.962
Restbuchwert am 31. Dezember 2013	32.259	70.806	153	103.218

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2014	119.739	88.288	153	208.180
Zugänge	4.963	0	412	5.375
Umbuchungen	560	0	-152	408
Veränderung im Konsolidierungskreis	1.082	11.039	0	12.121
Abgänge	-807	0	0	-807
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-315	0	0	-315
Währungsumrechnung	931	1.651	0	2.582
Stand 31. Dezember 2014	126.153	100.978	413	227.544
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2014	87.480	17.482	0	104.962
Planmäßige Abschreibungen	8.749	0	0	8.749
Wertminderungen	7	0	0	7
Veränderung im Konsolidierungskreis	28	0	0	28
Abgänge	-788	0	0	-788
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-315			-315
Währungsumrechnung	806	3	0	809
Stand 31. Dezember 2014	95.967	17.485	0	113.452
Restbuchwert am 31. Dezember 2014	30.186	83.493	413	114.092

Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 0,1 (2013: 0,2) Mio. EUR. In 2013 wurden Investitionszuschüsse in Höhe von 0,1 Mio. EUR von den Anschaffungskosten abgesetzt.

Die im Jahr 2014 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungskosten und nicht aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 49,2 (2013: 39,5) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft. Bei der Zuteilung der wesentlichen Goodwills auf CGUs entfielen 28,9 (2013: 28,9) Mio. EUR auf Desinfektionsmanagement, 24,3 (2013: 23,1) Mio. EUR auf Inkontinenzmanagement, 22,1 (2013: 10,6) Mio. EUR auf Wundmanagement und 8,2 (2013: 8,2) Mio. EUR auf übrige CGUs.

Der erzielbare Betrag der CGUs wurde auf Grundlage des Nutzungswerts bestimmt. Die Berechnung des Nutzungswerts basiert auf prognostizierten Cashflows, die aus der vom Vorstand verab-

schiedeten Fünfjahresplanung abgeleitet wurden. Dabei sind Erwartungen bezüglich der Marktentwicklungen in den einzelnen Produktsegmenten sowie Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung in den unterschiedlichen Absatzmärkten eingeflossen. Grundlage für diese Erwartungen sind sowohl Erfahrungen der Vergangenheit als auch externe Informationsquellen. Es wurde ein gewogener Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuer in Höhe von 7,9 (2013: 8,5 %) zur Diskontierung der geplanten Free-Cash-Flows festgesetzt. Für die Extrapolation der Cashflows über den Detailplanungszeitraum hinaus wurden Wachstumsraten von 0,5 % verwendet, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht übersteigen. Aus der Prüfung der Werthaltigkeit der Goodwills ergaben sich im Berichtsjahr keine Wertminderungen. Auch eine für möglich gehaltene Änderung wesentlicher Parameter ergab gemäß der durchgeführten Sensitivitätsanalysen keine Notwendigkeit für eine Wertminderung der Goodwills.

3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tausend EUR	2014	2013
Stand am 1. Januar	3.561	3.356
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	773	593
Dividendenzahlung	-468	-388
Stand am 31. Dezember	3.866	3.561

4 Finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Beteiligungen	11	11
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.217	1.333
Derivative Finanzinstrumente	335	0
	1.563	1.344

Die Beteiligungen, verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere sind mit 1,2 Mio. EUR zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertberichtigungen) bewertet.

5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Langfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	3.746	5.168
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-118	-121
	3.628	5.047

Die langfristigen Forderungen wurden mit den fortgeführten Anschaffungskosten nach Berücksichtigung von Ausfallrisiken angesetzt.

Bei dem Wertminderungsbestand für langfristige sonstige Forderungen handelt es sich um Einzelwertberichtigungen. Diese entwickelten sich wie folgt:

in Tausend EUR	2014	2013
Stand am 1. Januar	-121	-1.289
Umbuchungen	0	1.131
Währungsumrechnung	0	37
Auflösung	3	0
Stand am 31. Dezember	-118	-121

Die Umbuchungen im Vorjahr erfolgten in den Wertminderungsbestand für kurzfristige sonstige Forderungen.

6 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Körperschaftsteuerguthaben	5.726	8.293

Bei den Erstattungsansprüchen aus Ertragsteuern handelt es sich im Wesentlichen um den langfristigen Anteil des Körperschaftsteuerguthabens der PAUL HARTMANN AG.

7 Latente Steuern

Die Bewertung der aktiven und passiven latenten Steuern erfolgt nach IAS 12 „Ertragsteuern“. Aktive latente Steuern werden für steuerliche Verlustvorträge in dem Maß berücksichtigt, in dem

deren Verwertung durch zukünftige steuerbare Erträge wahrscheinlich ist.

Entwicklung der latenten Steuern (Nettobetrag aktiver latenter Steuern nach Abzug passiver latenter Steuern)

in Tausend EUR	2014	2013
Stand am 1. Januar	18.064	19.961
Währungsumrechnung	-111	-117
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	995	-116
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	5.517	-1.664
Veränderung im Konsolidierungskreis	-211	0
Stand am 31. Dezember	24.254	18.064

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen

in Tausend EUR	2014		2013	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	2.544	11.646	1.124	13.991
Immaterielle Vermögenswerte	2.318	4.499	2.572	3.615
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	3.873	8.234	4.156	1.922
Vorräte	5.657	843	5.328	1.052
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	39.852	2.333	33.037	5.338
Verlustvorträge	2.864		2.708	
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-5.299		-4.943	
	51.809	27.555	43.982	25.918
Davon kurzfristig	(13.022)	(9.001)	(18.884)	(5.258)
Saldierung	-26.133	-26.133	-21.583	-21.583
Bilanzansatz	25.676	1.422	22.399	4.335

Von den bestehenden steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von 38,7 (2013: 31,9) Mio. EUR sind 20,7 (2013: 19,0) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 6,0 (2013: 4,9) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 12,0 (2013: 8,0) Mio. EUR

innerhalb der nächsten 11 bis 20 Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlustvorträgen werden derzeit 26,8 (2013: 21,1) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 5,3 (2013: 4,9) Mio. EUR gebildet, da hierfür künftig voraussichtlich kein ausreichend zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird.

Auf temporäre Unterschiedsbeträge aus Anteilen an Tochter-

unternehmen und assoziierten Unternehmen in Höhe von 331,7 Mio. EUR (2013: 292,4 Mio. EUR) wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

8 Vorräte

in Tausend EUR	2014	2013
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	71.701	71.788
Unfertige Erzeugnisse	24.389	25.881
Fertige Erzeugnisse und Waren	204.579	204.363
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	303	223
	300.972	302.255

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 21,1 (2013: 21,2) Mio. EUR zum Nettoveräußerungspreis bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungspreis beliefen sich auf

9,3 (2013: 9,4) Mio. EUR. Am Bilanzstichtag bestehen keine wesentlichen langfristigen vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren.

9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2014	2013
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	302.509	304.046
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-19.369	-21.978
gegen assoziierte Unternehmen	575	585
aus Wechselforderungen	14.680	15.088
	298.395	297.741
Kurzfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	15.818	27.062
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-853	-1.252
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	6.488	7.910
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	5.092	5.095
	26.545	38.815
	324.940	336.556

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind analog zum Vorjahr keine nach Ablauf von mehr als einem Jahr fällig.

Eine mögliche Anhäufung von Kreditrisiken im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird durch die große Anzahl der Kunden im Konzern sowie mehrere Vertriebskanäle weitestgehend vermieden. Die Kunden stammen aus verschiedenen geographischen Regionen. Die Wertberichtigungen basieren auf einer Durchsicht aller ausstehenden Beträge zum Jahresende und Erfahrungen des Konzerns aus der Vergangenheit mit der

Einbringlichkeit von Forderungen. Uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben, sobald der Zahlungsausfall feststeht. Erkennbare Risiken wurden einzelwertberichtigt. Darüber hinaus wurden zur Berücksichtigung von Ausfall-, Zins- und Skontoverlusten portfolio-basierende Wertberichtigungen vorgenommen. Diese basieren auf den Erfahrungen des Konzerns aus der Vergangenheit mit der Einbringlichkeit von Forderungen.

Wertminderungsbestand für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2014	2013
Stand am 1. Januar	-23.230	-23.886
Zuführung	-2.821	-4.398
Umbuchungen	0	-1.131
Verbrauch	3.209	1.891
Auflösung	2.462	3.917
Veränderung im Konsolidierungskreis	-69	0
Währungsumrechnung	227	377
Stand am 31. Dezember	-20.222	-23.230

Der Gesamtbestand der Zuführungen von 2,8 (2013: 4,4) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 2,6 (2013: 3,6) Mio. EUR und portfolio-basierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,2 (2013: 0,8) Mio. EUR. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzelwertberichtigungen

in Höhe von 1,8 (2013: 2,4) Mio. EUR und portfolio-basierende Wertberichtigungen in Höhe von 0,7 (2013: 1,5) Mio. EUR berücksichtigt. Die Umbuchungen im Vorjahr erfolgten aus dem Wertminderungsbestand für langfristige sonstige Forderungen.

10 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6.106	8.108

11 Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	193	158
Derivative Finanzinstrumente	23.789	2.400
	23.982	2.558

Von den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind 0,08 (2013: 0,05) Mio. EUR zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertminderungen) bewertet.

12 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2014	2013
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	89.080	56.841

Es bestanden keine wesentlichen Verfügungsbeschränkungen.

13 Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte

Mit dem Verkauf des Produktionsstandorts im österreichischen Grimmenstein, der voraussichtlich in 2015 abgeschlossen wird, schärft HARTMANN seinen Fokus weiter auf die strategisch maßgeblichen Produktsortimente. Entsprechend wurden Grundstücke und Gebäude, technische Anlagen und Maschinen sowie Vorräte mit einem Buchwert von insgesamt 1 EUR als zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte ausgewiesen. Auf diese Vermögenswerte, die im Wesentlichen dem Segment Inkontinenzmanagement zugeordnet sind, entfallen Wertminderungen in Höhe von

5,7 Mio. EUR, die innerhalb der Abschreibungen beziehungsweise im Materialaufwand ausgewiesen werden. Durch den Verkauf konnte die Schließung und damit verbundene zusätzliche Aufwendungen abgewendet werden.

Im Vorjahr wurde bei der Konzerngesellschaft PAUL HARTMANN S.A. (Frankreich) ein Grundstück und Gebäude mit Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 2,8 Mio. EUR als zur Veräußerung gehalten ausgewiesen, das in 2014 verkauft wurde.

14 Eigenkapital

Das Gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG beträgt unverändert 91,3 Mio. EUR. Es ist in 3.572.424 voll eingezahlte Namensstückaktien eingeteilt. Davon werden 20.682 Stücke mit einem Buchwert von 0,03 Mio. EUR als eigene Aktien bei der PAUL HARTMANN AG gehalten. Die Kapitalrücklage mit 47,9 Mio. EUR stammt im Wesentlichen aus dem Agio aus Kapitalerhöhungen der PAUL HARTMANN AG. In den Gewinn- und anderen Rücklagen ist eine Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte nach IAS 39 mit

6,7 (2013: -6,3) Mio. EUR enthalten.

Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen in Höhe von -50,9 (2013: -23,8) Mio. EUR.

Den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG wurden gemäß § 270 Absatz 2 HGB 2,0 (2013: 5,0) Mio. EUR zugeführt.

15 Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	72.421	106.826
aus Finanzierungsleasing	570	1.225
aus derivativen Finanzinstrumenten	6.265	6.196
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	13.410	7.843
	92.666	122.090
Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten (ohne Finanzierungsleasing)		
Zwischen einem und fünf Jahren	86.395	115.315
Mehr als fünf Jahre	5.701	5.550
	92.096	120.865
Restlaufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		
Zwischen einem und fünf Jahren	570	1.225
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Zwischen einem und fünf Jahren	630	1.475
Enthaltener Zinsanteil	-60	-250
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	570	1.225

Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten, unverändert zum Vorjahr, keine abgesicherten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten

beinhalten im Wesentlichen den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 7,9 (2013: 7,7) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.

16 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	2014	2013
Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	105.686	90.720
Fair Value des Planvermögens	-91.506	-84.941
Das Vermögen übersteigende Leistungsverpflichtungen	14.180	5.779
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	138.352	104.324
Gemäß IAS 19,57 (b) nicht als Vermögenswert erfasster Betrag	0	834
Zwischensumme ¹	152.532	110.937
Umbuchung von Vermögenswerten aus leistungsorientiertem Plan	31	34
Verpflichtung in der Bilanz	152.563	110.971

in Tausend EUR	2014	2013
Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen		
Stand am 1. Januar	195.045	192.284
Währungsumrechnung	1.623	-1.323
Veränderung im Konsolidierungskreis	17	0
Laufender Dienstzeitaufwand	4.236	4.076
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	0	-1.327
Zinsaufwand	5.776	5.188
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	241	2.695
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	42.158	-3.756
Erfahrungsbedingte Anpassungen	1.232	2.947
Gezahlte Leistungen	-8.831	-8.368
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.541	2.629
Stand am 31. Dezember	244.038	195.045

in Tausend EUR	2014	2013
Veränderung des Planvermögens		
Stand am 1. Januar	84.942	83.782
Währungsumrechnung	1.739	-1.363
Erträge aus Planvermögen	2.008	1.507
Neubewertung	3.200	1.998
Beiträge des Arbeitgebers	2.332	2.217
Beiträge der Teilnehmer des Plans	1.578	1.508
Gezahlte Leistungen	-4.293	-4.707
Stand am 31. Dezember	91.506	84.942

¹ In dieser Summe sind 0,03 (2013: 0,03) Mio. EUR Guthaben nach IAS 19.64 und 19.65 enthalten. Die Korrektur erfolgte durch Umbuchung zu den langfristigen sonstigen Forderungen.

in Tausend EUR	2014	2013
Veränderung der Auswirkung der Vermögensobergrenze (Asset Ceiling)		
Stand am 1. Januar	834	0
Währungsumrechnung	-2	0
Zinsaufwand	19	0
Neubewertung	-851	834
Stand am 31. Dezember	0	834

in Tausend EUR	2014	2013
Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung		
Stand am 1. Januar	110.937	108.502
Währungsumrechnung	-99	39
Veränderung im Konsolidierungskreis	18	0
Laufender Dienstzeitaufwand	4.236	4.076
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	-1.327
Nettozinsaufwand	3.768	3.681
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	241	2.695
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	42.158	-3.756
Neubewertung Planvermögen	-3.200	-1.998
Erfahrungsbedingte Anpassungen	1.232	2.947
Gezahlte Leistungen	-4.538	-3.661
Beiträge des Arbeitgebers	-2.332	-2.217
Beiträge der Teilnehmer des Plans	962	1.122
Gemäß IAS 19,57 (b) nicht als Vermögenswert erfasster Betrag	-851	834
Stand am 31. Dezember	152.532	110.937

in Tausend EUR	2014	2013
Zusammensetzung des Planvermögens		
Verzinsliche Wertpapiere	55.001	51.522
Aktien	21.511	19.479
Liquidität	4.087	4.042
Immobilienfonds	5.094	4.982
Sonstige Vermögenswerte	5.813	4.917
	91.506	84.942

Die Vermögenswerte befinden sich hauptsächlich in der Region Zentraleuropa, wobei überwiegend in konservative Anlageformen in Euro und Schweizer Franken investiert wurde. Eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt besteht für verzinsliche Wertpapiere in Höhe von 53,2 (2013: 49,5) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 21,5 (2013: 19,5) Mio. EUR, Immobilienfonds in Höhe von 5,1

(2013: 5,0) Mio. EUR sowie sonstige Anlageformen in Höhe von 2,5 (2013: 2,8) Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2015 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 3,8 Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 4,0 Mio. EUR erwartet. Die Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

in Tausend EUR	2014	2013
Zukünftige Zahlungsströme		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	7.825	7.796
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	32.511	29.944
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	44.977	41.261

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Verpflichtung beträgt 16,5 (2013: 14,5) Jahre.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichtet)

in Prozent	2014	2013
Zinssatz	1,77	2,99
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,41	2,36
Erwartete Rentensteigerungen	1,20	1,15

Die Lebenserwartung wurde anhand der im jeweiligen Land üblichen Richttafeln ermittelt.

Sensitivitäten

in Tausend EUR	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	20.616	+0,5 %	-18.161
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	2.085	-0,5 %	-2.202
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	9.370	-0,5 %	-4.615
Lebenserwartung	+1 Jahr	5.536	-1 Jahr	-5.601

17 Sonstige Rückstellungen

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2014	15.662	18.134	14.479	48.275
Zuführung	2.314	8.780	1.561	12.655
Auflösung	-4.227	-517	-1.899	-6.643
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	-1.913	8.263	-338	6.012
Umgliederungen von/zu den sonstigen Verbindlichkeiten	0	0	248	248
Verbrauch	-1.970	-5.429	-2.088	-9.487
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	353	353
Währungsumrechnung	-9	34	114	139
Stand 31. Dezember 2014	11.770	21.002	12.768	45.540

Aufgliederung der Rückstellungen nach ihrer voraussichtlichen Inanspruchnahme

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
				2013
Später als ein Jahr	10.607	9.794	3.661	24.062
Innerhalb eines Jahres	5.055	8.340	10.818	24.213
	15.662	18.134	14.479	48.275
				2014
Später als ein Jahr	9.582	12.542	4.485	26.609
Innerhalb eines Jahres	2.188	8.460	8.283	18.931
	11.770	21.002	12.768	45.540

Rückstellungen für den Vertriebsbereich

Die Rückstellungen für den Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen mögliche Verpflichtungen aus Gewährleistung sowie für Garantien und Lizenzen.

Rückstellungen für den Personalbereich

Die langfristigen Rückstellungen für den Personalbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Zuwendungen für Arbeitsjubiläen, Restrukturierung sowie Altersteilzeit. Der kurzfristige Anteil betrifft überwiegend Verpflichtungen aus Restrukturierung sowie Abfindungen.

Übrige Rückstellungen

Die übrigen Rückstellungen enthalten erkennbare Risiken in verschiedenen Bereichen der allgemeinen Geschäftstätigkeit; insbesondere wurden Rückstellungen für laufende Rechtsstreitigkeiten gebildet.

18 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Zwischen einem und fünf Jahren	2.451	3.029
Mehr als fünf Jahre	798	263
	3.249	3.292

Im Wesentlichen handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten.

19 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	2014	2013
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	114.385	117.839
gegen assoziierte Unternehmen	1.983	2.070
Wechselverbindlichkeiten gegen Fremde	53	51
	116.421	119.960
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
gegen Fremde	86.888	73.529
für sonstige Steuern	18.137	16.352
	105.025	89.881
	221.446	209.841

Es sind keine Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach Ablauf eines Jahres fällig. Der Marktwert der kurzfristigen

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Verbindlichkeiten entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

20 Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern

in Tausend EUR	2014	2013
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	27.704	24.668

21 Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2014	2013
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	6.320	9.401
aus Finanzierungsleasing	645	1.068
aus derivativen Finanzinstrumenten	3.790	4.791
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.485	1.008
	12.240	16.268
Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Bis zu einem Jahr	700	1.170
Enthaltener Zinsanteil	-55	-102
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	645	1.068

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,3 (2013: 1,0) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer

französischen Gesellschaften. Der Marktwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

22 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2014	2013
Kursgewinne	17.006	11.879
Erträge aus Schadensvergütungen	2.393	2.624
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	1.234	772
Übrige Erträge	19.011	17.375
	39.644	32.650

Die übrigen sonstigen Erträge umfassen eine Vielzahl von Erträgen mit Wertansätzen, die im Einzelfall nur von untergeordneter Bedeutung sind.

23 Materialaufwand

in Tausend EUR	2014	2013
Materialaufwand	787.857	795.423
Aufwand für bezogene Leistungen	26.388	24.823
	814.245	820.246

24 Personalaufwand

in Tausend EUR	2014	2013
Löhne und Gehälter	384.280	370.695
Soziale Abgaben und Unterstützung	73.606	71.236
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	5.340	4.995
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	4.106	2.749
	467.332	449.675

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2014 durchschnittlich 10.327 (2013: 10.529) Mitarbeiter. Im Berichtsjahr waren 241 (2013: 225) Mitarbeiter in Ausbildung.

25 Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Gesamtabschreibungen betragen 60,8 (2013: 56,7) Mio. EUR. Eine Aufteilung der Abschreibungen sowie der im Rahmen eines gemäß IAS 36 durchgeführten Impairmenttests vorgenommenen

Im Personalaufwand sind 0,1 (2013: 0,1) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist den Erläuterungen der jeweiligen Positionen zu entnehmen.

26 Sonstige Aufwendungen

in Tausend EUR	2014	2013
Ausgangsfrachten	119.653	113.778
Werbung und Werbekostenzuschüsse	59.729	52.877
Miete und Leasing	42.455	40.493
Gebühren, Beiträge, Beratung	32.665	25.286
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	29.362	29.811
Kursverluste	24.169	20.735
Reise- und Repräsentationskosten	23.558	23.483
Kosten für Fremdpersonal	18.298	15.374
Sonstige Kosten im Personalbereich	12.306	12.768
Sonstige Steuern	10.474	9.868
Kommunikationskosten	7.984	10.349
Paletten	6.330	6.234
Versicherungen	5.563	5.339
Sachkosten für Entwicklung und Konstruktion	4.244	2.948
Büromaterial	4.135	4.464
Entsorgungskosten	3.553	3.643
Patent- und Lizenzkosten	2.383	5.597
Buchverluste im kurzfristigen Vermögen	1.279	1.344
Buchverluste im langfristigen Vermögen	739	938
Übrige Aufwendungen	33.945	33.292
	442.824	418.621

Die Buchverluste im kurzfristigen Vermögen enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 2,8 (2013: 4,4) Mio. EUR und Erträge aus Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 2,5 (2013: 3,9) Mio. EUR sowie Aufwendungen

aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von 0,9 (2013: 0,8) Mio. EUR. Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

27 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2014	2013
Finanzierungsaufwendungen	-10.103	-8.860
Finanzierungserträge	1.331	1.229
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	1.093	841
Ergebnis aus Beteiligungen	0	-227
	-7.679	-7.017

Bei den Finanzierungsaufwendungen handelt es sich ausschließlich um Zinsaufwendungen. Diese beinhalten die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 3,8 (2013: 3,7) Mio. EUR. Die Finanzierungserträge bestehen in voller Höhe aus Zinserträgen. Die Aufzinsung des Körperschaftsteuerguthabens ist darin mit 0,1 (2013: 0,2) Mio. EUR berücksichtigt. Der im Rahmen des Cash-

Flow Hedge Accounting ermittelte ineffektive Anteil der Zinsswaps ist mit 0,022 (2013: 0,022) Mio. EUR enthalten. Weitere Zinsaufwendungen und -erträge wurden nach der Effektivzinsmethode berechnet. Bei dem Ergebnis aus assoziierten Unternehmen handelt es sich um das Ergebnis vor Steuern. Das Ergebnis aus Beteiligungen im Vorjahr betrifft Wertminderungen.

28 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2014	2013
Tatsächlicher Steueraufwand	37.080	32.195
Latenter Steuerertrag/im Vorjahr latenter Steueraufwand	-995	117
Auf das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen entfallende Ertragsteuern	320	248
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	36.405	32.560
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
Ergebnis vor Steuern	114.752	95.037
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,1 (2013: 29,2) %	33.393	27.751
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-1.972	-1.588
Steuermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	2.200	2.021
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	876	690
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	-3	81
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	195	184
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberechtigter latenter Steuern	1.403	1.425
Effekte aus Steuergutschriften	-1.963	-1.710
Sonstige Steuereffekte	2.276	3.706
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	36.405	32.560

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2014 ein Gesamtsteuersatz von 29,1 (2013: 29,2) % zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaftsteuersatzes von 15,0 (2013: 15,0) % des Solidaritätszuschlags von

5,5 (2013: 5,5) % und eines durchschnittlichen Gewerbesteuer-satzes von 13,3 (2013: 13,4) %. Bei den sonstigen Steuereffekten sind periodenfremde Ertragsteuern in Höhe von 0,1 (2013: 3,7) Mio. EUR enthalten.

29 Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie

Um das unverwässerte Ergebnis je Aktie zu erhalten, wird das den Aktionären zustehende Konzernergebnis durch die Anzahl (gewichteter Durchschnitt) der während des Jahres im Umlauf befindlichen

Stammaktien geteilt. Von Konzerngesellschaften gehaltene Stammaktien werden dabei nicht berücksichtigt. Das Ergebnis je Aktie berechnet sich wie folgt:

	2014	2013
Den Aktionären zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	73.551	57.412
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
Ergebnis je Aktie in EUR	20,71	16,16

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach dem Standard IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Die vier Segmente sind: Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten.

Durch eine Änderung der internen Steuerung zum 1. Januar 2014 wurden die Geschäftsfelder sowie deren Zuordnung zu den Segmenten angepasst. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend vergleichbar dargestellt.

Das Segment Wundmanagement umfasst Wundauflagen, Produkte für die Kompressionstherapie sowie Immobilisation, Erste Hilfe und Diagnostik.

Im Segment Inkontinenzmanagement liegt unser Schwerpunkt auf körpernahen saugenden Produkten für die Inkontinenzhygiene. Daneben fallen hierunter Krankenunterlagen sowie Produkte für die Patientenhigiene und medizinische Hautpflege.

Im Segment Infektionsmanagement führen wir neben unseren Sortimenten OP-Komplettssets, OP-Abdeckungen, OP-Bekleidung sowie OP- und Untersuchungshandschuhe auch das Desinfektionsmittel-Sortiment.

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten haben wir unsere Tätigkeit in den Bereichen Watteprodukte, Damenhygiene, Babyhygiene, medizinische Konsumgüter, Arznei- und Nahrungsergänzungsmittel, Körperpflege- und Badeprodukte sowie das Handelsgeschäft zusammengefasst.

Im Jahr 2014 sind wie im Vorjahr alle Kosten der Konzernführung, der Ergebnisbeitrag der Servicebereiche sowie Effekte aus Konsolidierungsvorgängen im EBIT enthalten.

Die Segmentumsatzerlöse stammen ausschließlich aus Geschäftsvorfällen mit externen Kunden. Die Investitionen beziehen sich auf langfristiges Vermögen ohne Finanzanlagen.

Segmentberichterstattung nach Geschäftssegmenten

	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement	
in Tausend EUR	2014	2013	2014	2013
Umsatzerlöse	407.516	392.071	627.275	620.895
EBIT	45.112	45.338	49.751	34.535
./. Finanzergebnis				
= Ergebnis vor Steuern				
./. Ertragsteuern				
= Konzernergebnis				
Segmentvermögen	259.512	236.128	322.042	340.835
Davon: Buchwerte Goodwill	(22.412)	(10.930)	(24.309)	(23.104)
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	(0)	(346)	(0)	(1.967)
+ Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen				
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen				
= Konzernvermögen				
Segmentverbindlichkeiten	92.574	65.452	146.156	118.721
+ nicht den Segmenten zugeordnete Verbindlichkeiten				
= Konzernverbindlichkeiten				
Segmentinvestitionen	24.902	17.379	18.861	20.593
Planmäßige Segmentabschreibungen	10.554	9.527	20.076	19.726
Wertminderungen Segmente	1.522	93	2.798	2.569
Davon: auf Grundstücke und Bauten	(884)	(0)	(1.768)	(0)
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(574)	(2)	(913)	(373)
Davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(62)	(91)	(113)	(372)
Davon: auf Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	(2)	(0)	(4)	(1.824)
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene				
Wertaufholungen Segmente	0	799	0	0
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(0)	(606)	(0)	(0)

Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
2014	2013	2014	2013	2014	2013
441.074	420.805	386.170	360.671	1.862.035	1.794.442
24.407	18.600	3.161	3.581	122.431	102.054
				7.679	7.017
				114.752	95.037
				36.405	32.560
				78.347	62.477
269.132	267.427	240.514	239.288	1.091.200	1.083.678
(29.656)	(29.656)	(7.116)	(7.116)	(83.493)	(70.806)
(0)	(469)	(0)	(45)	0	2.827
				3.866	3.561
				152.134	99.543
				1.247.200	1.186.782
121.749	123.373	62.319	64.833	422.798	372.379
				134.032	167.361
				556.830	539.740
13.688	10.343	15.444	22.164	72.895	70.479
11.070	10.352	13.357	14.217	55.057	53.822
47	129	1.404	37	5.771	2.828
(29)	(0)	(975)	(24)	(3.656)	(24)
(16)	(2)	(333)	(7)	(1.836)	(384)
(2)	(127)	(95)	(6)	(272)	(596)
(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(1.824)
				60.828	56.650
0	0	0	0	0	799
(0)	(50)	(0)	(143)	(0)	(799)

Segmentberichterstattung nach Regionen

in Tausend EUR	2014	2013
Zentraleuropa	780.979	753.328
West-/Südeuropa	537.953	519.461
Osteuropa	253.432	256.370
Nordeuropa, Amerika	146.286	126.201
Asien, Afrika, Ozeanien	143.385	139.082
Segmentumsätze nach geographischem Sitz der Kunden	1.862.035	1.794.442
Zentraleuropa	668.925	622.265
West-/Südeuropa	287.928	286.855
Osteuropa	145.393	150.164
Nordeuropa, Amerika	64.323	39.075
Asien, Afrika, Ozeanien	80.631	88.423
Segmentvermögen nach geographischer Aufteilung	1.247.200	1.186.782
Zentraleuropa	46.261	42.472
West-/Südeuropa	13.091	12.419
Osteuropa	5.107	13.745
Nordeuropa, Amerika	6.446	468
Asien, Afrika, Ozeanien	1.990	1.375
Segmentinvestitionen nach geographischer Aufteilung	72.895	70.479

Sonstige Erläuterungen

Finanzinstrumente und finanzielles Risikomanagement Finanzielle Risikofaktoren

Durch ihren Geschäftsbetrieb ist die HARTMANN GRUPPE einer Reihe finanzieller Risiken wie Auswirkungen von Veränderungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten und bei den Zinssätzen ausgesetzt. Das Risikomanagementsystem des Konzerns ist darauf ausgerichtet, die potenziellen Auswirkungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen.

Das Risikomanagement für Finanzrisiken wird gemäß den vom Vorstand genehmigten Richtlinien der PAUL HARTMANN AG durchgeführt. Die Basis bildet die Risikostrategie, die vom Risikokomitee vorgegeben wird. Diese wird quartalsweise überprüft. Die aktuelle Risikostrategie steuert das Gesamtverlustlimit aus Währungs-, Zins- und Rohstoffrisiken im Verhältnis zum geplanten Ergebnis vor Steuern. Daraus werden für Einzelrisiken spezifische Sicherungsstrategien vorgegeben.

Die PAUL HARTMANN AG identifiziert die Finanzrisiken, bewertet sie, überwacht die Einhaltung der Verlustlimits und Sicherungsquoten und schließt gegebenenfalls in enger Zusammenarbeit mit operativen Einheiten geeignete Sicherungsgeschäfte ab.

Marktrisiko

Währungs-, Zins- und Rohstoffpreissrisiken werden durch eine Value-at-Risk-Berechnung gemessen. Auf Basis historischer Daten und Volatilitäten sowie einer Haltedauer von einem Jahr wird eine Normalverteilung berechnet. Das Konfidenzniveau wird mit 95 (2013: 95) % angesetzt. Dies bedeutet, dass der Wertverlust des entsprechenden Risikoportfolios im folgenden Geschäftsjahr mit dieser Wahrscheinlichkeit nicht höher als die folgenden Beträge liegen wird:

in Tausend EUR	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
Korrelierter Value-at-Risk aus Währungsexposures	7.234	7.942
Korrelierter Value-at-Risk aus Rohstoffen	9.422	9.927
Korrelierter Value-at-Risk aus Zins	359	2.092
Korrelierter Gesamt-Value-at-Risk	11.657	8.724

Diese Werte werden dem geplanten Ergebnis vor Steuern der HARTMANN GRUPPE gegenübergestellt, um ihre Bedeutung für die Ertragssituation einzuschätzen. Es werden dabei Limits für Währungs- und Rohstoffpreisisiken festgelegt, bei deren Überschreitung im Rahmen der Risikopolitik definierte Maßnahmen und Berichtspflichten ausgelöst werden.

Währungsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist international tätig und daher in verschiedenen Währungen einem Wechselkursrisiko ausgesetzt. Die PAUL HARTMANN AG sichert die Währungsexposures im Rahmen der Risikostrategie durch den Abschluss von Devisentermingeschäften, -optionen und -swaps ab.

Die HARTMANN GRUPPE hat zum Bilanzstichtag 64 (2013: 62) % ihres geplanten Nettobedarfs an US-Dollar für das Geschäftsjahr 2015 durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Der Nettobedarf an US-Dollar besteht im Wesentlichen aus dem geplanten Bedarf an Rohstoffen und Handelswaren.

Darüber hinaus hat der Konzern Cash-Flows in weiteren Währungen. Die wesentlichen Nettopositionen sind in Schweizer Franken, Russischen Rubeln, Britischen Pfund, Polnischen Zloty und Australischen Dollar, die auch zum Teil gesichert werden.

Zinsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE hält keine wesentlichen verzinslichen Vermögenswerte. Ziel des Konzerns ist es, dass mindestens 50 % des Kreditportfolios aus Darlehen mit Zinsfestschreibungen von

Die Eigenkapitalquote stellte sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	31. Dezember 2014	31. Dezember 2013
Eigenkapital	690.370	647.042
Bilanzsumme	1.247.200	1.186.782
Eigenkapitalquote	55,4 %	54,5 %

Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko entspricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden Vermögenswerte gegenüber den Vertragspartnern. Finanzderivate und andere relevante finanzielle Transaktionen werden nur mit Kernbanken oder vergleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating von Standard & Poors oder Fitch nicht unter „A“ liegt. Es liegt keine Konzentration von Ausfallrisiken vor. Für mögliche Ausfälle bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei sonstigen Forderungen wurden in angemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet. Bei zur

mindestens einem Jahr oder geeigneten Sicherungen bestehen. Zum Jahresende 2014 lag dieser Anteil bei 79 (2013: 73) %.

Rohstoffrisiken

Das mit Abstand bedeutendste Preisrisiko beim Rohstoff Fluff Pulp ist im Jahr 2015 zu 8 (2013: 8) % durch Vereinbarung von Fixpreisannteilen in den Lieferantenveträgen und zu 40 (2013: 43) % durch Rohstoffswaps auf den RISI-Index gesichert. Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreiskontrakte mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Möglichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entsprechenden Märkte stark begrenzt.

Kapitalrisiken

Die Ziele der HARTMANN GRUPPE im Hinblick auf die Kapitalausstattung liegen zum einen in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern weiterhin Dividenden und den anderen Interessenten die ihnen zustehenden Leistungen bereitzustellen, zum anderen in der Aufrechterhaltung einer angemessenen Eigenkapitalquote.

Die HARTMANN GRUPPE überwacht ihr Kapital auf Basis der Eigenkapitalquote, berechnet aus dem Verhältnis vom bilanzierten Eigenkapital zur Bilanzsumme. Auch zukünftig strebt die HARTMANN GRUPPE eine Aufteilung zwischen Eigen- und Fremdkapital an, die es ermöglicht, die Wachstumsstrategie (sowohl organisch als auch durch Akquisitionen) fortzuführen und bestehende Covenant-Regelungen weiterhin einzuhalten.

Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bestehen keine Anzeichen für Wertminderungsrisiken.

Das Ausfallrisiko für Sicherungsgeschäfte liegt bei 24,1 (2013: 2,4) Mio. EUR.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 110,8 (2013: 107,1) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für nicht wertgeminderte Forderungen in Höhe von 0,7 (2013: 0,8) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserem Ermessen werden die weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen von unseren Schuldnern ausgeglichen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt das Ausfallrisiko der unter IFRS 7 fallenden Finanzinstrumente:

in Tausend EUR	Buchwert zum 31. Dezember 2013	davon: weder wertgemindert noch überfällig	davon: nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis 3 Monate	4 bis 6 Monate	7 bis 12 Monate	über 12 Monate
Langfristige Vermögenswerte						
Finanzielle Vermögenswerte	1.344	1.344	0	0	0	0
Sonstige Forderungen	1.147	1.147	0	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297.741	204.988	55.461	13.557	10.394	10.724
Sonstige Forderungen	14.079	13.821	258	0	0	0
Finanzielle Vermögenswerte	2.558	2.558	0	0	0	0

in Tausend EUR	Buchwert zum 31. Dezember 2014	davon: weder wertgemindert noch überfällig	davon: nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis 3 Monate	4 bis 6 Monate	7 bis 12 Monate	über 12 Monate
Langfristige Vermögenswerte						
Finanzielle Vermögenswerte	1.563	1.563	0	0	0	0
Sonstige Forderungen	1.210	1.210	0	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	298.395	216.253	58.421	9.759	6.294	5.692
Sonstige Forderungen	11.661	11.280	381	0	0	0
Finanzielle Vermögenswerte	23.982	23.982	0	0	0	0

Liquiditätsrisiken

Zu einem vorsichtigen Liquiditätsrisikomanagement gehören die Verfügbarkeit eines ausreichenden Bestands an Zahlungsmitteln, marktfähigen Wertpapieren oder von ausreichenden Kreditlinien sowie die Fähigkeit, Marktpositionen glatt zu stellen. Die HARTMANN GRUPPE hat die Flexibilität im finanziellen Bereich vor allem durch eine syndizierte Kreditlinie mit einem Gesamtvolumen von 330 (2013: 330) Mio. EUR gesichert. In Verbindung mit weiteren

bilateralen Kreditlinien steht der HARTMANN GRUPPE damit ausreichend Liquidität zur Verfügung, um ihre finanziellen Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen.

Aus der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten, der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Fair Value ersichtlich:

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2013			
	bis 3 Monate	4 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	108.899	1.700	6.521	0
aus Finanzierungsleasing	325	845	1.475	0
aus derivativen Finanzinstrumenten	2.092	5.074	4.172	145
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	3	1.005	5.314	3.174
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	119.639	321	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	50.443	11.258	792	50

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2014			
	bis 3 Monate	4 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	73.530	1.557	4.192	0
aus Finanzierungsleasing	207	493	794	0
aus derivativen Finanzinstrumenten	1.957	3.055	4.733	413
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	225	1.260	10.922	3.247
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	115.237	1.184	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	57.320	17.424	690	0

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2014 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren.

Die bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten den syndizierten Kredit, der aufgrund einer

Refinanzierungsvereinbarung als langfristig zu klassifizieren ist. Im Gegensatz dazu werden im Liquiditätsrisiko die Zins- und Tilgungszahlungen gemäß tatsächlichem Eintreten im Zeitband bis 3 Monate ausgewiesen.

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39	
	Buchwert zum 31. Dezember 2013	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen
Aktiva				
Langfristiges Vermögen				
Finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	11			
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.333			
Sonstige Forderungen	5.047	3.900		1.147
Kurzfristiges Vermögen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297.741			297.741
Sonstige Forderungen	38.815	24.736		14.079
Finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	158			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	278		278	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	2.122	2.122		
Zahlungsmittel	56.841			56.841
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	402.346	30.758	278	369.808
Passiva				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	106.826			
- Finanzierungsleasing	1.225	1.225		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	7.843			
- Derivate mit Hedging-Beziehung	6.196	6.196		
Sonstige Verbindlichkeiten	3.292	2.450		
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	119.960			
Sonstige Verbindlichkeiten	89.881	28.180		
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	9.401			
- Finanzierungsleasing	1.068	1.068		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.008			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	1		1	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	4.790	4.790		
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	351.491	43.909	1	0

Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7	davon zu (fortgeführten) Anschaffungs- kosten bewertet	Einteilung in Klassen des IFRS 7			Fair Value zum 31. Dezember 2013
				davon zum Fair Value bewertet			
				Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
11			11				11
1.333			1.333				1.333
		3.900	1.147				1.147
			297.741				-
		24.736	14.079				-
158			55	103			103
					278		278
					1.986	136	2.122
			56.841				-
1.502	0	28.636	371.207	103	2.264	136	
	106.826		106.826				107.395
			1.225				1.225
	7.843		7.843				8.479
					6.196		6.196
	842	2.450	842				842
	119.960		119.960				-
	61.701	28.180	61.701				-
	9.401		9.401				-
			1.068				-
	1.008		1.008				-
					1		1
					4.712	78	4.790
0	307.581	30.630	309.874	0	10.909	78	

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39	
	Buchwert zum 31. Dezember 2014	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen
Aktiva				
Langfristiges Vermögen				
Finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	11			
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.217			
- Derivate mit Hedging-Beziehung	335	335		
Sonstige Forderungen	3.628	2.419		1.210
Kurzfristiges Vermögen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	298.395			298.395
Sonstige Forderungen	26.545	14.884		11.661
Finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	193			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	4.825		4.825	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	18.964	18.964		
Zahlungsmittel	89.080			89.080
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	443.193	36.602	4.825	400.346
Passiva				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	72.421			
- Finanzierungsleasing	570	570		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	13.410			
- Derivate mit Hedging-Beziehung	6.265	6.265		
Sonstige Verbindlichkeiten	3.249	2.559		
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116.421			
Sonstige Verbindlichkeiten	105.025	30.280		
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	6.320			
- Finanzierungsleasing	645	645		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.485			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	59		59	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	3.731	3.731		
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	329.601	44.050	59	0

Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7	davon zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet	Einteilung in Klassen des IFRS 7			Fair Value zum 31. Dezember 2014
				davon zum Fair Value bewertet			
				Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
11			11				11
1.217			1.217				1.284
					335		335
		2.419	1.210				1.210
			298.395				-
		14.884	11.661				-
193			84	109			109
					4.825		4.825
					16.822	2.142	18.964
			89.080				-
1.421	0	17.303	401.658	109	21.982	2.142	
	72.421		72.421				72.722
			570				549
	13.410		13.410				14.161
					6.265		6.265
	690	2.559	690				690
	116.421		116.421				-
	74.744	30.280	74.744				-
	6.320		6.320				-
			645				-
	1.485		1.485				-
					59		59
					1.037	2.694	3.731
0	285.491	32.839	286.706	0	7.361	2.694	

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

Gemäß IFRS 13.93 sind die zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten den drei Stufen der Fair-Value-Hierarchie zuzuordnen. Dabei sind die einzelnen Stufen der Fair-Value-Hierarchie wie folgt definiert:

Stufe 1: Bewertung anhand von notierten Marktpreisen aus aktiven Märkten für gleichartige Finanzinstrumente.

Stufe 2: Bewertung auf Basis von Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die in Stufe 1 berücksichtigten Marktpreise aus aktiven Märkten handelt, die aber entweder direkt (das heißt als Preis) oder indirekt (das heißt in Ableitung von Preisen) beobachtbar sind.

Stufe 3: Bewertung auf Basis von Modellen, denen nicht am Markt beobachtbare Inputdaten zugrunde liegen. Wenn Umstände eintreten, die eine andere Einstufung erfordern, werden diese halbjährlich umgegliedert. Die originären langfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten im Anwendungsbereich des IFRS 7, die zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet sind, werden Stufe 2 zugeordnet.

Es gab keine Transfers von Finanzinstrumenten zwischen Stufe 1 und Stufe 2.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Instrumente in Stufe 3 für das am 31. Dezember 2014 beendete Jahr:

in Tausend EUR	2014	2013
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	136	0
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	5
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	3.941	131
Erhaltene Ausgleichszahlungen	-1.935	0
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	2.142	136
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	5
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	-78	-2.472
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-1	51
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-2.649	340
Geleistete Ausgleichszahlungen	34	2.003
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	-2.694	-78
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	-1	50

Die Rohstoffabsicherung in der HARTMANN GRUPPE erfolgt auf illiquiden Märkten. Sowohl die Grundgeschäfte als auch die Sicherungsgeschäfte basieren auf Indizes ohne beobachtbare Forwardkurven. Daher erfolgt eine Kategorisierung in Stufe 3. Für die Bewertung der Sicherungsgeschäfte werden die zukünftigen Zahlungsströme mithilfe einer flachen Forwardkurve ermittelt und mit der währungs- und laufzeitadäquaten Zinskurve abdiskontiert. Die zugrunde gelegten Schwankungen der Indizes liegen, je nach

Rohstoff, bei 10 % beziehungsweise 20 % und würden sich insgesamt mit etwa 5,7 (2013: 5,4) Mio. EUR auf den Fair Value auswirken. Für die Sicherungsinstrumente und die Rohstoffeinkäufe wird Hedge Accounting angewendet.

Die folgende Tabelle stellt die berücksichtigten Nettogewinne oder -verluste von Finanzinstrumenten dar (ohne derivative Finanzinstrumente, die in ein Hedge Accounting einbezogen sind):

in Tausend EUR	2014	2013
Zu Handelszwecken gehalten	4.736	-64
Kredite und Forderungen	237	-143
Zur Veräußerung verfügbar	21	-212
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-18.268	-8.914
	-13.274	-9.333

Die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Fair Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von 4,7 (2013: -0,1) Mio. EUR. Die Nettoverluste aus Krediten und Forderungen beinhalten Wertminderungen in Höhe von -1,2 (2013: -1,3) Mio. EUR, Währungsgewinne in Höhe von 0,3 (2013: 0,2) Mio. EUR sowie Zinserträge in Höhe von 1,1 (2013: 1,0) Mio. EUR. Die Nettogewinne der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte bein-

halten Zinserträge. Im Vorjahr waren im Wesentlichen Zinserträge und Wertberichtigungen enthalten. Die aus finanziellen Verbindlichkeiten erfassten Nettoverluste betreffen Zinsaufwendungen in Höhe von -3,3 (2013: -2,4) Mio. EUR und Währungsverluste in Höhe von -15,0 (2013: -6,5) Mio. EUR.

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2013 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2013	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungs- fähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2013
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	2.400	0	2.400	1.771	0	629
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	330.850	33.109	297.741	0	0	297.741
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	10.987	0	10.987	1.771	0	9.216
Sonstige Verbindlichkeiten	122.990	33.109	89.881	0	0	89.881

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2014 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2014	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungs- fähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2014
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	24.124	0	24.124	5.199	0	18.925
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	327.983	29.588	298.395	0	0	298.395
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	10.055	0	10.055	5.199	0	4.856
Sonstige Verbindlichkeiten	134.613	29.588	105.025	0	0	105.025

Aufgrund des deutschen Rahmenvertrags für Finanztermingeschäfte in Verbindung mit ISDA-Agreements können Derivate im Insolvenzfall verrechnet werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit Abgrenzungen für Kundenboni gemäß IAS 32 bilanziell saldiert.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden in der HARTMANN GRUPPE zur Reduzierung des Währungs-, Zins- und Rohstoffrisikos eingesetzt.

in Tausend EUR		31. Dezember 2013			
	Fair Value	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts		
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	-2.298	216.289	205.412	10.877	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	58	41.483	41.483	0	0
Zinssicherungsgeschäfte	-6.347	85.000	7.500	52.500	25.000

in Tausend EUR		31. Dezember 2014			
	Fair Value	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts		
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	21.109	230.008	217.653	12.355	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-552	58.159	58.159	0	0
Zinssicherungsgeschäfte	-6.488	62.500	7.500	40.000	15.000

Cash-Flow Hedges

Zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos variabel verzinslicher Verbindlichkeiten hat die PAUL HARTMANN AG Zinsswaps abgeschlossen. Die Änderungen des Cash-Flows der Grundgeschäfte, die sich aus den Veränderungen der EURIBOR-Sätze ergeben, werden durch die Änderungen der Cash-Flows der Zinsswaps ausgeglichen. Mit den Sicherungsmaßnahmen wird das Ziel verfolgt, die variabel verzinslichen in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten zu transformieren und damit den Zahlungsstrom aus den finanziellen Verbindlichkeiten zu sichern.

Zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos von geplanten Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hat die PAUL HARTMANN AG Termingeschäfte abgeschlossen. Ziel ist die Absicherung schwankender Währungskurse

und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Euro-Gegenwerte beim Kauf beziehungsweise Verkauf der Fremdwährung.

Cash-Flow-Risiken aus schwankenden Preisen von geplanten Rohstoffeinkäufen werden mit Swaps abgesichert. Ziel ist die Absicherung schwankender Rohstoffpreise und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Kaufpreise.

In 2014 wurden -5,3 Mio. EUR aus Cash-Flow-Hedges vom Eigenkapital in die Gewinn- und Verlustrechnung recycelt.

Die folgende Tabelle zeigt den voraussichtlichen Zeitpunkt der Zahlungen, zu dem im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cash-Flow Hedges in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden:

in Tausend EUR		31. Dezember 2013			
	Fair Value Derivate im Eigenkapital	Periode der voraussichtlichen Zahlung			
	Gesamt	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre	
Devisensicherungsgeschäfte	-2.574	-2.452	-122	0	
Rohstoffsicherungsgeschäfte	2	2	0	0	
Zinssicherungsgeschäfte	-6.241	-2.379	-3.723	-139	

in Tausend EUR

31. Dezember 2014

	Fair Value Derivate im Eigenkapital	Periode der voraussichtlichen Zahlung		
		Gesamt	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	16.344	16.008	336	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-552	-552	0	0
Zinssicherungsgeschäfte	-6.395	-1.587	-4.407	-401

Der Nachweis der prospektiven und retrospektiven Effektivität wird mithilfe regelmäßig durchgeführter Effektivitätstests erbracht. Zur Ermittlung der retrospektiven Effektivität kommt die so genannte „Dollar-Offset-Methode“, bei Rohstoffswaps die Regressionsanalyse zur Anwendung. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitäts-

messung liegen dabei in einer Bandbreite von 80 % bis 125 %, sodass von einer hoch effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Der im Periodenergebnis erfasste ineffektive Teil der Absicherung von Zahlungsströmen beträgt 0,02 (2013: 0,08) Mio. EUR.

Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2014 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb in geringfügigem Um-

fang, von denen angenommen wird, dass daraus keine wesentlichen Zahlungsverpflichtungen entstehen. Darüber hinaus bestehen Risiken im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten.

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

Die Gesamtsumme der künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen stellt sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	2014	2013
Bis zu einem Jahr	26.570	23.445
Zwischen einem und fünf Jahren	58.747	48.566
Mehr als fünf Jahre	35.480	15.281
	120.797	87.292

Bei den im Rahmen von Operating-Leasing abgeschlossenen Verträgen handelt es sich im Wesentlichen um übliche Vereinbarungen im Bereich Gebäude und Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Wesentliche Vereinbarungen betreffen das Logistikzentrum in Belleville/Frankreich sowie den Betrieb und das Logistikzentrum bei Moskau/Russland.

Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der HARTMANN GRUPPE im Laufe des Berichtsjahrs durch Mittelzu- und Mittelabflüsse verändert haben. Dabei sind die Zahlungsströme nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Der operative Cash-Flow erhöhte sich sowohl aufgrund der verbesserten Ertragslage als auch der besseren Entwicklung im Net Working Capital gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 53,7 Mio. EUR auf 170,5 Mio. EUR.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 69,4 (2013: 72,9) Mio. EUR und reduziert sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Mio. EUR. Diese Veränderung resultierte insbesondere aus den geringeren Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen.

Der Free-Cash-Flow lag als Resultat dieser Entwicklung bei 101,1 (2013: 43,8) Mio. EUR.

Veränderung im Konsolidierungskreis

Zum 31. Dezember 2014 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 21 (2013: 22) inländische und 67 (2013: 65) ausländische Tochterunternehmen einbezogen. Drei Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode bewertet.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat die PAUL HARTMANN do Brasil Participações Ltda. im Rahmen eines Share Deals 100 % der Anteile an der Bace Comércio Internacional Ltda. mit Sitz in São Paulo/Brasilien erworben. Hierbei handelt es sich um ein brasilianisches Healthcare-Unternehmen, das Produkte aus den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenz- und Patientenhigiene sowie OP-Risikoschutz vertreibt. Die Übernahme ermöglicht es uns schneller

in dem attraktiven Markt Brasiliens zu wachsen. Der Kaufpreis beträgt 14,6 Mio. EUR, enthält variable Bestandteile und wird in liquiden Mitteln beglichen. Insgesamt wurden Vermögenswerte in Höhe von 5,0 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 1,4 Mio. EUR erworben. Darin enthalten sind Buchwertanpassungen bei den Vermögenswerten in Höhe von 2,0 Mio. EUR und bei den Verbindlichkeiten in Höhe von 0,5 Mio. EUR, die im Rahmen der Purchase Price Allocation vorgenommen wurden. Der Goodwill beträgt 11,0 Mio. EUR und resultiert im Wesentlichen aus der positiven Ergebniserwartung.

In Deutschland wurde mit Wirkung zum 1. September 2014 die Kneipp Verwaltungsgesellschaft mbH auf die Kneipp GmbH (früher: Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG) verschmolzen.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2014 wurden in Frankreich im Rahmen eines Share Deals 100 % an der Acti Médical Santé SAS/Frankreich akquiriert. Der Kaufpreis in Höhe von 0,5 Mio. EUR wurde in liquiden Mitteln beglichen. Insgesamt wurden Vermögenswerte in Höhe von 0,6 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 0,5 Mio. EUR erworben.

Diese Veränderungen im Konsolidierungskreis sind für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung.

Wesentliche Beschränkungen

Beschränkungen der Möglichkeit des Zugangs zu Vermögenswerten der HARTMANN GRUPPE bestehen zum 31. Dezember 2014 im Wesentlichen im Zusammenhang mit lokalen Devisenverkehrsbeschränkungen in diversen Ländern.

Aufstellung über den Anteilsbesitz

		Anteil in %
Inland		
DE	Atemzentrum Bad Lippspringe GmbH, Bad Lippspringe	51,0
	Atemzentrum Grafschaft GmbH, Schmalleberg	51,0
	Atemzentrum Großhansdorf GmbH, Ibbenbüren	100,0
	Balata GmbH, Heidenheim	100,0
	Bode Chemie GmbH, Hamburg	100,0
	CMC Consumer Medical Care GmbH, Düren	100,0
	DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH, Ibbenbüren	100,0
	Hans Braun GmbH, Wolfstein	100,0
	HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim	100,0
	Karl Otto Braun GmbH & Co. KG, Wolfstein	100,0
	Kneipp GmbH (früher: Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG), Würzburg	100,0
	Kneipp Werbe-Agentur und Vertriebs GmbH, Würzburg	100,0
	KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein	100,0
	Medical Service und Logistik GmbH, Recklinghausen ¹	50,0
	MEDICUS GmbH, Oberderdingen	100,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Heidenheim	100,0
	QMSservice GmbH, Heidenheim	100,0
	Reha-Service Loose GmbH, Hamburg	100,0
	Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig	100,0
	Roth Grundstücksgesellschaft mbH, Saarbrücken ¹	30,0
	Sanimed GmbH, Ibbenbüren	100,0
	Vlesia GmbH, Herbrechtingen	100,0
Ausland		
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE, Dubai	100,0
AT	PAUL HARTMANN Ges.mbH, Wiener Neudorf	100,0
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd., Homebush, NSW	100,0
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A., Saintes	100,0
BR	Bace Comércio Internacional Ltda., São Paulo	100,0
	PAUL HARTMANN do Brasil Participações Ltda, São Paulo	100,0
CH	AIR Health Solution AG, Neuhausen	66,3
	Funny Hygiene AG, Neuhausen	66,3
	IVF HARTMANN AG, Neuhausen	66,3
	IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen	66,3
	Kistler AG, Gommiswald	66,3
	Kneipp GmbH, Wallisellen	100,0

¹ At Equity konsolidierte Gesellschaften

		Anteil in %	
CN	KOB (Qingdao) Medical Devices Co., Ltd., Qingdao	100,0	
	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd., Shanghai	100,0	
CZ	HARTMANN-RICO a.s., Veverská Bítýška	100,0	
	SANICARE s.r.o., Brno	100,0	
DK	PAUL HARTMANN A/S, Hillerød	100,0	
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Roubia	51,0	
ES	Farmaban S.A., Barcelona ¹	35,3	
	Laboratorios HARTMANN S.A., Mataró	100,0	
	PAUL HARTMANN España S.L.U., Mataró	100,0	
	PAUL HARTMANN S.A., Mataró	100,0	
FR	Acti Médical Santé SAS, Talence	100,0	
	Aux Bons Soins S.A.R.L., Illkirch-Graffenstaden	100,0	
	Aux Bons Soins Selestat S.A.R.L., Selestat	100,0	
	Bode France SAS, Toulouse	100,0	
	CMC France S.A.R.L., Châtenois	100,0	
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Châtenois	100,0	
	Max Lorne S.A., Châtenois	100,0	
	PAUL HARTMANN S.A., Châtenois	100,0	
	Pierre Cattier SAS, Paris	100,0	
	Providom SAS, Châtenois	100,0	
	STERIMA S.A., Villemaur-sur-Vanne	100,0	
	Vivello France SAS, Châtenois	100,0	
	GB	PAUL HARTMANN Ltd., Heywood	100,0
	GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E., Glyfada/Athina	100,0
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd., Kowloon	100,0	
HR	PAUL HARTMANN d.o.o., Sesvete	100,0	
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft., Biatorbágy	100,0	
	HTS Medical Kereskedelmi és Szolgáltató Kft., Budapest	100,0	
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd., Coimbatore	100,0	
	PAUL HARTMANN Medical Private Limited, Mumbai	100,0	
IT	Distributori Articoli Sanitari D.A.S. S.R.L. CON SOCIO UNICO, Torino	100,0	
	GENESI S.R.L. CON SOCIO UNICO, Bene Viagenna	100,0	
	HARTMANN FOROMED S.R.L., Caivano (Napoli)	100,0	
	HARTMANN Logistic S.R.L., Verona	100,0	
	PAUL HARTMANN S.p.A., Verona	100,0	
JP	Kneipp Japan K.K., Tokyo	100,0	
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	53,5	

1 At Equity konsolidierte Gesellschaften

		Anteil in %
NL	Kneipp Nederland B.V., Montfoort	100,0
	PAUL HARTMANN B.V., Nijmegen	100,0
	PAUL HARTMANN Finance B.V., Nijmegen	100,0
NO	PAUL HARTMANN AS, Oslo	100,0
PL	PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o., Pabianice	100,0
PT	PAUL HARTMANN LDA, Loures	100,0
	Steriliacare - Soluções em Higiene, LDA, Carnaxide	100,0
RO	S.C. PAUL HARTMANN S.R.L., Târgu Mureș	100,0
RU	PAUL HARTMANN OOO, Moskwa	100,0
	PAUL HARTMANN Siberia OOO, Novosibirsk	100,0
SE	HARTMANN-ScandiCare AB, Anderstorp	100,0
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o., Ljubljana	100,0
SK	HARTMANN-RICO spol. s r.o., Bratislava	100,0
TR	CMC CONSUMER MEDICAL CARE Pamuk Sanayi ve Ticaret Ltd. Sti., Mersin	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Yeniköy/Istanbul	100,0
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc., Northvale/New Jersey	100,0
	PAUL HARTMANN Corp., Rock Hill/South Carolina	100,0
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd., Sandton	100,0

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bis zum 2. März 2015 ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2014 geführt hätten.

Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 8. Mai 2015 wird eine Dividende von 6,50 EUR je Stückaktie vorgeschlagen. Dividendenberechtigt sind 3.551.742 Stücke.

Die Gewinnausschüttung beläuft sich damit auf 23,1 Mio. EUR. Diese Dividende ist im vorliegenden Konzernabschluss als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Erfassung der Dividendenverbindlichkeit erfolgt im Geschäftsjahr 2015. Die Dividende im Vorjahr betrug 20,2 Mio. EUR (5,70 EUR je Aktie).

Transaktionen mit nahe stehenden Personen und Unternehmen

Als nahe stehende Personen und Unternehmen im Sinne des IAS 24 („Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“) müssen Personen und Unternehmen, die die HARTMANN GRUPPE beherrschen oder von ihr beherrscht werden, angegeben werden. Die Angabepflicht erstreckt sich hierbei auch auf Personen, die unmittelbar oder mittelbar einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der HARTMANN GRUPPE ausüben, einschließlich deren engerer Familienangehörigen oder zuzurechnender Unternehmen. Ein maßgeblicher Einfluss auf die HARTMANN GRUPPE kann durch Anteilsbesitz von 20 % oder mehr beziehungsweise Sitz im Vorstand oder Aufsichtsrat begründet werden.

Berichtspflichtige Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Personen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden nicht unterhalten. Im Zuge der Konsolidierung werden Geschäftsvorfälle zwischen den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE eliminiert.

Mit assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, wurden Transaktionen im Rahmen der normalen

Geschäftstätigkeit vorgenommen, die sich im Berichts- und Vorjahr bei diesen Gesellschaften wie folgt ausgewirkt haben:

in Tausend EUR	2014	2013
Erträge	22.707	20.390
Aufwendungen	1.954	2.161
Forderungen	1.983	2.070
Verbindlichkeiten	575	585

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen außerhalb des Konsolidierungskreises.

Aufsichtsrat und Vorstand

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,6 (2013: 0,5) Mio. EUR. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Vergütungen für die Ausübung weiterer Tätigkeiten in Höhe von 0,4 (2013: 0,4) Mio. EUR bezogen. Weitere Informationen zur Vergütung der Aufsichtsräte sind im Bericht zur Corporate Governance enthalten, der Bestandteil des Geschäftsberichts ist.

Bezüge des Vorstands

Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen, der wirtschaftlichen Lage, der Entwicklung und der Zukunftsaussichten der HARTMANN GRUPPE sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Gesamtvergütung setzt sich in Übereinstimmung mit den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Die festen und die auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage bezogenen variablen Vergütungsanteile weisen betragsmäßig

Höchstgrenzen aus. Hinsichtlich der weiteren variablen Vergütungsanteile, die auf eine einjährige Bemessungsgrundlage abstellen, erfolgt eine Beschränkung des Anspruchs der Vorstandsmitglieder dadurch, dass eine Obergrenze des Zielwertes enthalten ist; die variablen Bestandteile umfassen in einem untergeordneten Umfang eine „mehrjährige Bemessungsgrundlage“. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich im Konzern auf 5,5 (2013: 6,3) Mio. EUR. Davon beträgt der variable Anteil 2,7 (2013: 2,8) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 14,0 (2013: 13,0) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betragen für das Berichtsjahr 0,9 (2013: 1,9) Mio. EUR.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betragen im Berichtsjahr insgesamt 0,8 (2013: 1,3) Mio. EUR. Dabei entfielen 0,4 (2013: 0,4) Mio. EUR auf Prüfungshonorare, 0,2 (2013: 0,6) Mio. EUR auf prüfungsnahen Dienstleistungen sowie 0,1 (2013: 0,3) Mio. EUR auf Steuerberatungshonorare.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 2. März 2015 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

PAUL HARTMANN AG

Joehle

Dr. Fremerey

Kuehn

Dr. Neumann

Schulz

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgren-

zung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, den 19. März 2015

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Klaus Neubarth
Wirtschaftsprüfer

Jürgen Schwehr
Wirtschaftsprüfer

Ihre Ansprechpartner bei HARTMANN

Investor Relations

Monika Faber
Telefon +49 7321 36-1105 | Telefax +49 7321 36-3606
E-Mail: ir@hartmann.info

Public Relations

Matthias Mietka, Anja Krey
Telefon +49 7321 36-1312 | Telefax +49 7321 36-3678
E-Mail: presse@hartmann.info

Impressum

Herausgeber

PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Gesamtkonzept, Redaktion

Matthias Mietka, PAUL HARTMANN AG

Texte

Matthias Mietka, Anja Krey, PAUL HARTMANN AG

Einleitungsteil

Strichpunkt Agentur für visuelle
Kommunikation GmbH, Stuttgart/Berlin
Büro Brillant, Düsseldorf

Fotos

Australien: Rick Gates | Deutschland: Matthias Haslauer
USA: George Fulton | Spanien: David Costa
Porträt China: Shen-kai Ni;
Schulungsszene China: HARTMANN
Tschechien: Igor Šefr | Seite 34, 39, 74: KD Busch

Satz

Uhl+Massopust GmbH, Aalen

Druck

frey+mareis - druck+medien GmbH, Ulm

Termine

26. März 2015

Bilanzpressekonferenz in Heidenheim

8. Mai 2015

101. ordentliche Hauptversammlung
in Heidenheim

11. Mai 2015

Dividendenzahlung

13. Mai 2016

102. ordentliche Hauptversammlung
in Heidenheim



Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE erscheint in deutscher und englischer Sprache (gekürzte Fassung), der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG in deutscher Sprache. Alle Versionen stehen auch im Internet unter www.hartmann.info zum Download bereit.

Die HARTMANN GRUPPE im Fünfjahresüberblick

in Tausend EUR	2010	2011	2012	2013	2014	Veränderung zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Umsatzerlöse	1.633.046	1.699.404	1.758.377	1.794.442	1.862.035	3,8
davon Auslandsanteil in %	65,5	65,6	66,6	66,3	66,5	0,3
Konzernergebnis	69.834	70.762	55.838	62.477	78.347	25,4
Nettoumsatzrendite in %	4,3	4,2	3,2	3,5	4,2	20,0
Materialaufwand	771.271	789.581	808.174	820.246	814.245	-0,7
Personalaufwand	388.664	400.020	430.272	449.675	467.332	3,9
EBIT DA	155.511	159.766	148.447	157.905	183.259	16,1
EBIT DA-Rendite in %	9,5	9,4	8,4	8,8	9,8	11,4
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	52.128	52.574	57.745	56.650	60.828	7,4
EBIT	103.384	107.611	90.703	102.054	122.431	20,0
EBIT-Rendite in %	6,3	6,3	5,2	5,7	6,6	15,8
Cash-Flow	118.736	137.118	116.484	141.644	158.910	12,2
Free-Cash-Flow	-1.595	71.413	95.071	43.828	101.059	130,6
Bilanz						
Bilanzsumme	1.135.757	1.136.580	1.138.587	1.186.782	1.247.200	5,1
Langfristiges Vermögen	461.607	464.194	475.897	477.637	502.120	5,1
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Goodwill	62.836	64.132	58.197	70.479	72.895	3,4
Kurzfristiges Vermögen	674.150	672.386	662.690	706.318	745.080	5,5
Eigenkapital	569.658	612.347	613.673	647.042	690.370	6,7
Eigenkapitalquote in %	50,2	53,9	53,9	54,5	55,4	1,7
Eigenkapitalrendite in %	12,3	11,6	9,1	9,7	11,3	16,5
Nettofinanzstatus	-172.603	-132.807	-71.873	-58.967	10.781	-
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember¹	9.982	9.966	10.220	10.462	10.216	-2,4

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG



Going further
for health

PAUL HARTMANN AG
Paul-Hartmann-Strasse 12
89522 Heidenheim
P.O. Box 14 20
89504 Heidenheim
Germany

Phone + 49-7321-36-0
Fax + 49-7321-36-3636
info@hartmann.info
www.hartmann.info