

HARTMANN



Hilft. Pflegt. Schützt.

Geschäftsbericht 2020
der HARTMANN GRUPPE

DIE HARTMANN GRUPPE IM ÜBERBLICK

Die HARTMANN GRUPPE ist ein führender europäischer Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege. Medizinisches Fachpersonal und Patienten verlassen sich jeden Tag auf HARTMANNs Produktmarken in den Kernsegmenten Inkontinenzmanagement (u. a. MoliCare®), Wundmanagement (u. a. Zetuvit®) sowie Infektionsprävention (u. a. Sterillium®). Dies bringen wir mit unserem Markenversprechen „Hilft. Pflegt. Schützt.“ zum Ausdruck. Das 1818 gegründete Unternehmen ist mit seinen Produkten und Lösungen in mehr als 130 Ländern präsent. Die HARTMANN GRUPPE setzt aktuell mit seinem leistungsstarken, kundenorientierten und leidenschaftlichen Team sein strategisches Transformationsprogramm für die Zukunft um.

Bereinigtes EBITDA

in Mio. EUR

+ **38,0 %**

292,4

2020

211,9

2019

Organisches Umsatzwachstum

Umsatz in Mio. EUR

+ **14,6 %**

2.433,0

2020

2.186,8

2019

Investitionen

in Mio. EUR

+ **25,4 %**

134,2

2020

107,0

2019

Dividende

in EUR

+ **14,3 %**

8,0

2020

7,0

2019

Free-Cash-Flow

in Mio. EUR

+ **194,6 %**

203,2

2020

69,0

2019

Eigenkapitalquote

in %

- **1,7 %-Pkt.**

56,2

2020

57,9

2019

Sie wollen aktuelle Informationen zu HARTMANN?
Folgen Sie uns unter: www.hartmann.info oder auf LinkedIn und Facebook.

INHALT

AN UNSERE AKTIONÄRE

Vorwort des Vorstands	2
Vorstand der PAUL HARTMANN AG	5
Bericht des Aufsichtsrats	6
Aufsichtsrat und Vorstand im Überblick	9
HARTMANN-Aktie	10

LAGEBERICHT DER HARTMANN GRUPPE

Grundlagen des Konzerns	12
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	14
Ertragslage	16
Finanzlage	20
Vermögenslage	22
Mitarbeiter	24
Nachhaltigkeit	26
Chancen- und Risikobericht	27
Prognosebericht	30

KONZERNABSCHLUSS

Konzernbilanz	34
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	36
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	37
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	38
Konzern-Kapitalflussrechnung	40
Konzernanhang	41
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	93

WEITERE INFORMATIONEN

Die HARTMANN GRUPPE weltweit	96
Ansprechpartner, Finanzkalender, Impressum	99



*Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,*

das Jahr 2020 war für die HARTMANN GRUPPE geprägt von dem 2019 begonnenen Transformationsprogramm sowie den Effekten der Covid-19 Pandemie.

Bei dem 2019 gestarteten Transformationsprogramm zur Umsetzung unserer Strategie haben wir in allen wichtigen Projekten den geplanten Fortschritt erzielt. Mit der Entwicklung innovativer Produkte, mit Kostenverbesserungen zum Beispiel durch Automatisierung in Produktion und Logistik, mit der Pilotierung digitaler Geschäftsmodelle oder mit neuen Angeboten für den ambulanten Bereich. Durch die Akquisition von pflege.de, dem führenden Pflegeportal in Deutschland, haben wir die Voraussetzung dafür geschaffen, unser Leistungsspektrum der wichtigen Zielgruppe der selbstzahlenden Patienten und Endverbraucher näher zu bringen. Mit einem neuen, einheitlichen Markenauftritt tragen wir außerdem zu einer stärkeren Wahrnehmung von HARTMANN im Konsumentengeschäft bei.

In der Corona-Pandemie ist HARTMANN seiner Verantwortung als systemrelevantes Unternehmen gerecht geworden. Dank des großen Einsatzes aller Mitarbeitenden konnte die massiv erhöhte Nachfrage nach Schutzprodukten und Desinfektionsmitteln in weiten Teilen bedient werden. Mit frühzeitig ergriffenen Präventionsmaßnahmen haben wir vor allem die Leistungsfähigkeit von Produktion und Logistik gesichert und gleichzeitig die Gesundheit unserer Mitarbeitenden geschützt. Durch die schnelle Ausweitung der Produktionskapazitäten, die Sicherung der Lieferketten und die Einhaltung von Qualitäts- und Preisstandards waren wir unseren Kunden und Patienten ein verlässlicher Partner in der Krise.

“ Mit der Umsetzung des Transformationsprogramms wird es uns gelingen, den Herausforderungen der Marktveränderungen noch besser zu begegnen und die sich daraus auch ergebenden Chancen zu nutzen.“

Die Pandemie stellt die Marktteilnehmer der Gesundheitssysteme nicht nur vor neue Herausforderungen, sie beschleunigt und verstärkt auch bestehende Trends wie Budgetdruck, Digitalisierung oder den Ausbau der ambulanten Pflege. Damit bestätigen sich unsere Strategie und das Transformationsprogramm. Mit dessen Umsetzung wird es uns gelingen, den Herausforderungen der Marktveränderungen noch besser zu begegnen und die sich daraus auch ergebenden Chancen zu nutzen.

Im Geschäftsjahr 2020 erzielte HARTMANN ein starkes organisches Umsatzwachstum von 14,6% und einen Konzernumsatz von 2.433,0 Mio. EUR. Auch das Ergebnis konnte stark gesteigert werden. Das bereinigte EBITDA belief sich auf 292,4 Mio. EUR verglichen mit 211,9 Mio. EUR im Vorjahr. Die Verbesserungen der Finanzkennzahlen sind im Wesentlichen auf die Corona-Pandemie zurückzuführen. Der Bedarf an Produkten für Operationen und die Behandlung von Wunden, u. a. aufgrund der Reduzierung nicht zwingend notwendiger Operationen, war zwar stark rückläufig, aber die Nachfrage nach Schutzprodukten und Desinfektionsmitteln hatte einen deutlich stärkeren Einfluss. Sie bestimmte nicht nur das Ergebnis im Segment Infektionsmanagement, sondern auch das Gesamtergebnis des Konzerns. Positiv beeinflusst wurde das Konzernergebnis auch durch erste Resultate aus der Umsetzung des Transformationsprogramms. Die Belastungen durch Investitionen und operativen Ausgaben des Programms überkompensierten diesen Effekt jedoch erwartungsgemäß.

Aufgrund des insgesamt positiven Geschäftsverlaufs im Jahr 2020 und der Fortschritte im Transformationsprogramm möchte HARTMANN seinen Aktionärinnen und Aktionären eine um rund 14% auf 8,00 EUR je Aktie erhöhte Dividende vorschlagen. Die seit mehr als 25 Jahren währende Dividendenkontinuität mit gleichbleibenden oder gesteigerten Dividenden setzt das Unternehmen damit fort.

Für das laufende Geschäftsjahr 2021 besteht eine hohe Prognoseunsicherheit. HARTMANN geht von einem moderaten organischen Umsatzrückgang und einem rückläufigen bereinigten EBITDA von 210 bis 260 Mio. EUR aus. Gründe hierfür sind die voraussichtlich weniger ausgeprägten positiven Effekte aus der Corona-Pandemie bei gleichzeitig anhaltenden negativen Effekten, der zunehmende Budgetdruck in den Gesundheitssystemen sowie die Investitionsanforderungen für die Umsetzung des Transformationsprogramms.

Wir freuen uns darüber, dass Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, uns weiterhin auf unserem Transformationsweg begleiten. Hier liegt der Schlüssel zu einer erfolgreichen Zukunft für das Unternehmen. Daran arbeitet das gesamte Team von HARTMANN mit großem Einsatz und viel Leidenschaft.

Mit den besten Grüßen und Wünschen für Ihre Gesundheit

Brigitte Jünplich

In Krisenzeiten zeigt sich: HARTMANN ist ein verlässlicher Partner

Die Corona-Pandemie stellt Gesellschaft, Medizin und Pflege vor neue Herausforderungen. HARTMANN hat als systemrelevantes Unternehmen alle zur Verfügung stehenden Ressourcen eingesetzt, um die Pandemiebekämpfung zu unterstützen.

Bereits Anfang 2020 und damit noch vor Ausbruch der Pandemie in Europa richtete HARTMANN eine globale Corona-Taskforce als zentrales Steuerungselement für alle Maßnahmen ein. Umfangreiche Präventionsmaßnahmen wie Sicherheitskonzepte in der Produktion, Homeoffice-Regelungen oder erweiterte Hygiene-Konzepte gewährleisten seit Beginn der Pandemie die Arbeitsfähigkeit aller Funktionsbereiche und schützen die Mitarbeitenden. Die Produktion für Desinfektionsmittel wie Sterillium® wurde aufgrund der sprunghaft gestiegenen Nachfrage umgehend auf ein Maximum erhöht – mit einem Dreischichtbetrieb an allen Tagen der Woche und umfänglicher Kapazitätserweiterung. Zudem gelang es HARTMANN, seine Lieferketten zu erweitern und die Lieferfähigkeit zu sichern – unter Einhaltung aller Qualitätsstandards. Beispielsweise konnte den Kunden mithilfe neuer Bezugsquellen in Asien und per Luftweg anstelle der üblichen Seefracht frühzeitig eine größtmögliche Anzahl von Schutzmasken zur Verfügung gestellt werden. Bereits Mitte des Jahres nahm das Unternehmen selbst neue Produktionsanlagen für Schutzmasken in Deutschland in Betrieb und wurde damit unabhängiger von Nachfrage- und Lieferschwankungen.

Somit stand HARTMANN seinen Kunden und den Patienten mit einem starken Teamgeist und einem für die Pandemiebekämpfung hochrelevanten Produkt- und Serviceportfolio auch im Krisenjahr 2020 als verlässlicher Partner zur Seite.

Transformationsprogramm: Kurs auf eine europaweit führende Marktposition

2019 startete HARTMANN sein auf fünf Jahre ausgerichtetes Transformationsprogramm. Damit will das Unternehmen eine europaweit führende Marktposition in seinen Kernsegmenten erreichen und sich als noch stärkerer Partner in den Gesundheitsmärkten etablieren. Im Rahmen des Programms werden vier strategische Hebel durch eine große Anzahl von Maßnahmen adressiert: Wachstum durch eine erhöhte Innovationsrate, die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle, eine stärkere Ausrichtung der Kerngeschäftsfelder auf attraktive Marktsegmente sowie die Verbesserung der Kostenposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Auch 2020, parallel zur Bewältigung der pandemiebedingten Herausforderungen, hat HARTMANN die geplanten Fortschritte seines Transformationsprogramms erzielt.

Die 2020 eingeleitete Akquisition des führenden deutschen Online-Pflegeportals pflege.de greift beispielsweise zwei zentrale Hebel des Programms auf. Der Marktzugang und das Kundenwissen der Plattform stärken die eigene Positionierung im wachstumsstarken Segment der selbstzahlenden Patienten und Endverbraucher, während das dazugewonnene digitale Know-how die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle u. a. im Pflegemanagement fördert.

Fortschritte gab es auch innovationsseitig. Beispiel ist das Wundmanagement: Nach der zu Beginn 2020 erfolgreich abgeschlossenen Integration des Silikon-Spezialisten Advanced Silicone Coating wurde die Entwicklungsarbeit an Technologien für silikonbeschichtete Wundauflagen gemeinsam intensiviert und fortgeführt.

Die Innovations- und Vertriebsinitiativen werden durch Effizienz- und Kostenmaßnahmen begleitet. Zusätzlich zum Bau moderner Produktionsanlagen im Infektionsmanagement trieb HARTMANN 2020 insbesondere die Optimierung von Lagermanagement und Logistik voran. Eine neue Verpackungs- und Fördertechnik im gruppenweit größten Logistikzentrum in Herbrechtingen erhöht die Zahl der täglich abgewickelten Pakete um mehr als 150%. In Verbindung mit der aktuell laufenden Modernisierung der Distributionslogistik können wesentlich schneller und kostengünstiger beliefert werden. Zusätzlich gehen am Standort Veverská Bítýška (Tschechien) Anfang 2022 neue intralogistische Systeme an den Start, die den Materialfluss zwischen den Gewerken beschleunigen und vereinfachen werden.

Der durch die Pandemie nochmals rasant beschleunigte Budgetdruck auf die Marktteilnehmer der Gesundheitssysteme erfordert auch in den kommenden Jahren entschlossene Maßnahmen. Für HARTMANN ist die konsequente Fortführung des Transformationsprogramms daher essenziell auf dem Weg zu einer europaweit führenden Marktposition. Dadurch kann das Potenzial der im Wandel befindlichen Medizin- und Pflegemärkte voll ausgeschöpft werden.

VORSTAND DER PAUL HARTMANN AG



BRITTA FÜNFSTÜCK

Vorsitzende des Vorstands (CEO)

Die 48-jährige Physikerin leitet die HARTMANN GRUPPE. Dabei verantwortet sie die Unternehmensstrategie, das Transformationsprogramm-Office sowie das Kernsegment Infektionsmanagement mit den Divisionen Risk Prevention und Desinfektion. Ebenso beinhaltet Britta Fünfstücks Ressort den Heimatmarkt Deutschland, die Bereiche Digital, Human Resources, Communications und Compliance sowie die Tochtergesellschaft Kneipp.



FRANÇOIS GEORGELIN

Mitglied des Vorstands

Der Bio-Mediziningenieur ist seit dem 1. Januar 2020 Mitglied des Vorstands. In dieser Funktion ist der 55-Jährige für das Kernsegment Wundmanagement sowie die Vertriebskanäle Apotheke und E-Business verantwortlich. Darüber hinaus leitet er die Marktaktivitäten in den USA und Australien.



DR. RAYMUND HEINEN

Mitglied des Vorstands

Der Maschinenbauingenieur verantwortet neben Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement und IT auch Logistik, Einkauf, Real Estate, das Lean Management im Operationsbereich sowie den technischen Service. Darüber hinaus obliegen dem 62-Jährigen auch die Steuerung der HARTMANN-Betriebe weltweit und die Verantwortung für die Supply Chain, die Tochtergesellschaften KOB und CMC sowie aufstrebende Märkte in Asien, Südamerika und Afrika.



MICHEL KUEHN

Mitglied des Vorstands

Der Wirtschaftsingenieur zeichnet für das Kernsegment Inkontinenzmanagement verantwortlich. Darüber hinaus leitet der 66-Jährige die strategische Führung und die Steuerung des operativen Geschäfts der west-, mittel- und osteuropäischen Märkte sowie den Bereich Strategic Pricing.



STEFAN MÜLLER

Mitglied des Vorstands (CFO)

Der Betriebswirt ist seit dem 1. Juli 2020 Mitglied des Vorstandes und verantwortet die Themenfelder Finanzen, Controlling, Legal sowie Mergers & Acquisitions. Zudem leitet der 48-Jährige die Bereiche Investor Relations, Interne Revision und Risikomanagement.



BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Fritz-Jürgen Heckmann

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der PAUL HARTMANN AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Geschäftsentwicklung der HARTMANN GRUPPE wurde im Geschäftsjahr 2020 durch die im ersten Quartal einsetzende Corona-Pandemie stark beeinflusst. Als Hersteller systemrelevanter Produkte zur Eindämmung der Pandemie hat HARTMANN seine besondere Verantwortung für Kunden, Patienten und Mitarbeitende mit allen zur Verfügung stehenden Ressourcen bestmöglich wahrgenommen. Die umgehend ergriffenen Maßnahmen zur Sicherung der Lieferketten und zum Ausbau der Produktionskapazitäten in den relevanten Bereichen spiegeln sich auch in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung von HARTMANN wider. Aufgrund des insgesamt positiven Geschäftsverlaufs im Jahr 2020 und der Fortschritte im Transformationsprogramm wird den Aktionären eine auf die langjährig verfolgte Kontinuität, die unverändert herausfordernden Rahmenbedingungen und die Ergebnisentwicklung ausgerichtete Dividende vorgeschlagen.

HARTMANN bekam auch die negativen Auswirkungen der Pandemie zu spüren. Diese zeigten sich vor allem im Wundmanagement und bei OP-Produkten als Folge reduzierter Operationen und Arztbesuche. Wie sich die Effekte im Geschäftsjahr 2021 weiterentwickeln werden, unterliegt aufgrund des noch unwägbareren weiteren Verlaufs der Pandemie einer hohen Prognoseunsicherheit. HARTMANN geht auch weiterhin von einer verstärkten wirtschaftlichen Belastung der Gesundheitssysteme aus. Daher unterstützen wir den Vorstand auf strategischer und operativer Ebene, Vorkehrungen für die erwartete Entwicklung zu treffen.

In diesem Zusammenhang bestätigt sich die Bedeutung des seit 2019 laufenden Transformationsprogramms als notwendige Maßnahme, um das Unternehmen zukunftssicher auszurichten. Trotz der positiven Einmaleffekte im zurückliegenden Jahr gilt es, die Kostenstruktur zu optimieren und die Effizienz zu steigern, um Voraussetzungen für eine verbesserte und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit zu schaffen. Nur so lassen sich in vollem Umfang die identifizierten Potenziale von HARTMANN nutzen, die insbesondere aus einer erhöhten Innovationsrate, einer Fokussierung

”

Aufbauend auf den positiven Einmaleffekten im Jahr 2020 gilt es, weiterhin die zukunftsfähige Ausrichtung verbunden mit Effizienzsteigerungen und Kostenoptimierungen anzugehen.“

auf attraktive Marktsegmente sowie der Digitalisierung resultieren.

Auch wenn die Investitionen in diese Zukunftsthemen das Ergebnis im Geschäftsjahr 2021 erwartungsgemäß belasten werden, sind wir davon überzeugt, dass HARTMANN mit der Transformation auf längere Sicht den richtigen Weg einschlägt und seine Widerstandskraft auch und gerade in unsicheren Marktphasen stärken wird.

Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsentwicklung und die Sonder-situation im Rahmen der Corona-Pandemie im Berichtszeitraum aufmerksam begleitet und die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Dabei hat er den Vorstand sorgfältig und regelmäßig überwacht und ihn bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat mittels schriftlicher und mündlicher Berichte regelmäßig, zeitnah und ausführlich über die Lage des Unternehmens und wichtige Geschäftsvorfälle unterrichtet. Hierzu zählten monatliche Berichte über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Liquiditätslage und die Wettbewerbssituation ebenso wie Quartalsabschlüsse einschließlich der jeweiligen Plan-Ist-Abweichungen und unterjährigen Prognosen.

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

Auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen stand der Aufsichtsratsvorsitzende in einem ständigen Informationsaustausch mit der Vorsitzenden des Vorstands und ließ sich über die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten. Überdies hielt er regelmäßig Rücksprache mit allen ordentlichen Mitgliedern des Vorstands, dem Chief Compliance Officer und dem Vice President Internal Audit and Risk Reduction Management der HARTMANN GRUPPE.

Im Vordergrund der Beratungen des Aufsichtsrats standen Fragen zur Bewältigung der Herausforderungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie, der Rentabilität einzelner Geschäftssegmente, der Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung sowie der Finanzlage. Der Vorstand hat dem Gremium Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen detailliert erläutert. Dabei wurden insbesondere die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Geschäftsverlauf und die sich aus diesen ergebenden Chancen und Risiken für die HARTMANN GRUPPE ausführlich diskutiert. Die Liefersicherheit für die HARTMANN-Kunden war ebenso Gegenstand der Beratungen wie das Ergreifen von sich ergebenden Geschäftsoptionen. Über die Arbeit der eigens zur Bewältigung der Corona-Krise etablierten Task Forces ließ sich der Aufsichtsrat detailliert berichten. Auch die Entwicklungen der Rohstoff- und Währungsmärkte und deren Effekte auf den Geschäftsverlauf sowie die Ertragslage und die Marktperspektiven einzelner Konzerngesellschaften hat der Aufsichtsrat intensiv verfolgt.

Die Umsetzung der Europäischen Medizinprodukteverordnung und deren Auswirkungen auf die Geschäftslage hat das Gremium ebenso wie in den Vorjahren erörtert. Einen thematischen Schwerpunkt bildete dabei die erfolgreiche MDR-Zertifizierung von unsterilen Klasse-1-Produkten im Mai 2020.

Überdies befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der Entwicklung einzelner Konzerngesellschaften und hat diese ganzjährig mit großer Sorgfalt verfolgt. Ein besonderes Augenmerk lag hier auf den Kerngeschäftsfeldern und ausgewählten nicht-strategischen Geschäftsbereichen. Dabei hielt der Vorstand den Aufsichtsrat im Hinblick auf mögliche Portfolio-Optionen auf dem Laufenden. Gegenstand der Erörterungen waren darüber hinaus die Gesamtstrategie der HARTMANN GRUPPE sowie die Strategie und die Ergebnissituation der einzelnen Geschäftssegmente. Eine zentrale Rolle spielte in diesem Kontext das auf mehrere Jahre angelegte Transformationsprogramm, das der Strategieumsetzung dient und darauf zielt, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern und letztlich verhelfen soll, führende Marktpositionen in den Kerngeschäftsfeldern zu erlangen.

Auch in die Umsetzung der Veräußerung der SANIMED-Gruppe wurde der Aufsichtsrat fortlaufend eingebunden. Der Akquisition von pflge.de, der führenden deutschen Online-Plattform im wachsenden Markt der häuslichen Pflege, hat der Aufsichtsrat nach eingehenden Beratungen zugestimmt. Im Rahmen der

Strategieumsetzung ist diese Akquisition eine wichtige Investition in den an Bedeutung gewinnenden Online-Markt im Bereich der ambulanten Pflege.

Das Gremium befasste sich zudem mit der IT-Strategie des Unternehmens und beschäftigte sich mit den Chancen und Herausforderungen, die mit der Digitalisierung der HARTMANN GRUPPE verbunden sind.

Da hochqualifizierte und motivierte Mitarbeitende eine zentrale Grundlage des Unternehmenserfolgs bilden, hat sich der Aufsichtsrat unter anderem mit der Personalentwicklung intensiv auseinandergesetzt.

Daneben diskutierte das Gremium insbesondere Themen aus den Bereichen Compliance, Mergers & Acquisitions, Finanzen, Revision, Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Mit Hilfe eines strukturierten Fragebogens hat der Aufsichtsrat in Abwesenheit des Vorstands die Effizienz der Aufsichtsrats Tätigkeit mit entsprechenden Schwerpunktbildungen überprüft und Festlegungen für seine künftige Arbeit getroffen.

Auf Basis der Vorberatung durch den Präsidialausschuss beschäftigte sich der Aufsichtsrat besonders mit der Berufung von Herrn Stefan Müller und Herrn Stefan Grote in den Vorstand mit Wirkung zum 1. Juli 2020 bzw. zum 1. April 2021. Außerdem waren die Nachfolgeplanungen für die in den Ruhestand tretenden Vorstände Herrn Michel Kuehn und Herrn Dr. Raymund Heinen Gegenstand der Beratungen. Weiter befasste sich der Aufsichtsrat mit dem Geschäftsverteilungsplan des Vorstands und der Vorstandsvergütung. Hier waren insbesondere die variablen Bestandteile für das Geschäftsjahr 2019 sowie die Zielvorgaben für 2020 und 2021 einschließlich der Aktualisierung des Vergütungssystems und der Mittelfristziele bis 2023 Bestandteil der Erörterungen.

Die Jahres- und Investitionsplanung für 2021 sowie die entsprechende Mehrjahresplanung hat der Aufsichtsrat nach Erörterung mit dem Vorstand genehmigt. Aufgrund der bedingt durch die Corona-Pandemie hohen Planungsunsicherheit werden die unterjährigen Prognosen mit einem noch höheren Stellenwert versehen.

Der Prüfungsausschuss legte den Schwerpunkt seiner Tätigkeit auf die Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, die Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung sowie auf die Beratung mit dem Vorstand in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems. Außerdem waren die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung von dessen Unabhängigkeit Gegenstand ausführlicher Beratungen. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses einschließlich der erwarteten Fortentwicklungen der maßgeblichen Rechtsgrundlagen und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems. Überdies waren der Risikoreduktionsbericht sowie die Ergebnisse der im Berichtsjahr durchgeführten Revisionen Gegenstand eingehender Erörterungen.

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

Jahres- und Konzernabschluss

Der Prüfungsausschuss hat sich zur Vorbereitung der Prüfung und Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat, in Anwesenheit des Abschlussprüfers, eingehend mit dem vom Vorstand aufgestellten und erläuterten 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 mit dem Abschlussprüfer diskutiert.

Außerdem hat sich der Prüfungsausschuss mit dem vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2020 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt.

In der Bilanzfeststellungssitzung des Plenums hat der Abschlussprüfer über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet und die Prüfungsberichte ausführlich erläutert. 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 mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer erörtert. Die Grundlagen dafür bildeten die Berichterstattung des Vorstands und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, die jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt wurden.

Die von der Hauptversammlung gewählte PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aus 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.

Auf der Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und in Anwesenheit der Abschlussprüfer hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten und erläuterten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2020 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG geprüft und erörtert. 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.“

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 daher den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG und den Konzernabschluss auf der Bilanzfeststellungssitzung gebilligt. Der Jahresabschluss 2020 der PAUL HARTMANN AG ist damit

festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns, einschließlich der Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 8,00 EUR pro Aktie, schließt sich der Aufsichtsrat aus den eingangs genannten Überlegungen an.

Der Aufsichtsrat hat im Ergebnis seiner Prüfung den Abhängigkeitsbericht gebilligt und schließt sich 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 blieb im Berichtsjahr unverändert.

Wie ausgeführt, wurde zum 1. Juli 2020 Herr Stefan Müller zum ordentlichen Vorstandsmitglied und Chief Financial Officer (CFO) der PAUL HARTMANN AG bestellt. Sein Ressort umfasst die Bereiche Finanzen, Controlling, Investor Relations, Mergers&Acquisitions, Recht sowie interne Revision und Risikoreduktionsmanagement.

Auch im laufenden Geschäftsjahr wird sich die Besetzung des Vorstands ändern. Herr Michel Kuehn wird nach 28 Jahren bei HARTMANN am 31. März 2021 aus dem Vorstand ausscheiden und in den Ruhestand treten. Herr Dr. Raymund Heinen wird auf seinen Wunsch am 30. September 2021 in den Ruhestand wechseln. Herr Kuehn und Herr Dr. Heinen haben im Vorstand wichtige Verantwortungen als äußerst geschätzte Partner des Aufsichtsrats wahrgenommen. Wir danken ihnen sehr für ihr intensives Mitwirken und ihren Beitrag zur Entwicklung von HARTMANN. Der Aufsichtsrat wünscht ihnen beruflich und privat für die Zukunft alles Gute. Herr Stefan Grote wird zum 1. April 2021 als neues Vorstandsmitglied für das Inkontinenzmanagement in die PAUL HARTMANN AG eintreten. Sein Ressort wird ferner den globalen Einkauf, das Supply Chain Management und die Verantwortung für einzelne Vertriebsregionen umfassen. Nach diesen Veränderungen besteht der Vorstand aus vier Mitgliedern. Die Organisation wird damit verstärkt nach Divisionen aufgestellt. Damit folgt das Unternehmen stringent der 2019 aufgesetzten Strategie.

Insbesondere vor dem Hintergrund der außergewöhnlichen Herausforderungen durch die Corona-Pandemie dankt der Aufsichtsrat der Unternehmensleitung und allen Mitarbeitenden der HARTMANN GRUPPE für ihr großes Engagement und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2020.

Heidenheim, den 16. März 2021

Mit freundlichen Grüßen
Für den Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

AUFSICHTSRAT UND VORSTAND IM ÜBERBLICK

AUFSICHTSRAT

Fritz-Jürgen Heckmann

Rechtsanwalt in der Anwalts-
sozietät Kees Hehl Heckmann
und Mitglied in Aufsichtsräten
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Ralf Willeck*

Erster Bevollmächtigter der IG
Metall Heidenheim
Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Joachim Bader*

Freigestellter Konzern-
und Gesamtbetriebsrats-
vorsitzender

Yvonne Brix*

Betriebsratsmitglied der
BODE Chemie GmbH

Prof. Dr. Angelika C. Bullinger-Hoffmann

Professorin für Arbeitswissenschaft
und Innovations-
management der Technischen
Universität Chemnitz

Christine Geppert*

Freigestellte Betriebsrats-
vorsitzende der KOB GmbH

Gerhard Hirth

Geschäftsführer der
SCHWENK Zement International
Geschäftsführungs GmbH

Horst Mund*

Gewerkschaftssekretär beim
Vorstand der IG Metall

Wolfgang Röhl*

Vertreter der leitenden
Angestellten

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

Prof. Dr. med. Sevgi Tercanli

Selbstständige Fachärztin für
Gynäkologie und Geburtshilfe

* Arbeitnehmervertreter

VORSTAND

Britta Fünfstück

Vorsitzende des Vorstands (CEO)
und Arbeitsdirektorin

François Georgelin

Mitglied des Vorstands

Dr. Raymund Heinen

Mitglied des Vorstands

Michel Kuehn

Mitglied des Vorstands

Stefan Müller

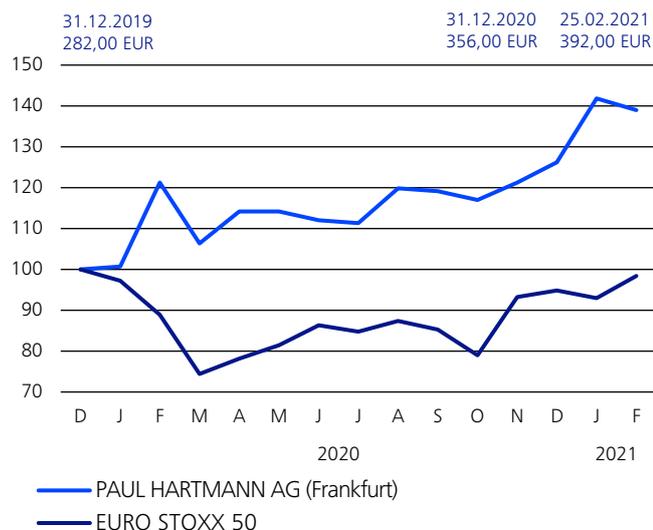
Mitglied des Vorstands (CFO)
(ab 1. Juli 2020)

HARTMANN-AKTIE

Die HARTMANN-Aktie zeigte im Geschäftsjahr 2020 mit einer Kurssteigerung von rund 26 % und einem Jahreshöchststand von 360 EUR eine positive Entwicklung. Das Unternehmen setzt seine mehr als 25 Jahre währende Dividendenkontinuität mit gleichbleibenden oder gesteigerten Dividenden fort und beteiligt seine Aktionäre mit einem um rund 14 % auf 8,00 EUR je Aktie erhöhten Dividendenvorschlag am Unternehmenserfolg.

Monatsschlusskurse der HARTMANN-Aktie im Vergleich zum EURO STOXX 50

31. Dezember 2019 = 100 Prozent



Entwicklung der HARTMANN-Aktie

Nach einem Jahresendkurs von 282 EUR für 2019 stieg der Wert der HARTMANN-Aktie bis Ende Februar 2020 rasant. In der ersten Märzhälfte fiel der Aktienkurs auf ein Jahrestief von 268 EUR und stieg nachfolgend bis Ende Dezember auf sein Jahreshoch mit einem festgestellten Schlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse von 360 EUR je Aktie. Der Jahresendkurs lag mit 356 EUR um 74 EUR über dem Jahresendkurs 2019.

Die auch in Relation zum Vergleichsindex EURO STOXX 50 positive Kursentwicklung spiegelt einerseits die temporären Effekte der Corona-Pandemie auf den Geschäftsverlauf von HARTMANN, andererseits das Vertrauen der Anleger in die künftige Entwicklung

des Unternehmens wider. Zu Beginn des Jahres 2021 entwickelte sich der Kurs der HARTMANN-Aktie weiter erfreulich und überschritt wiederholt die Marke von 400 EUR.

Das gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigerte, im Vergleich zum Grundkapital der PAUL HARTMANN AG jedoch weiterhin relativ niedrige Handelsvolumen wertet HARTMANN als Ausdruck eines stabilen Aktionärskreises mit langfristigem Anlagehorizont.

Das Handelsvolumen der HARTMANN-Aktie an der auf Privatanleger spezialisierten Wertpapierbörse Tradegate Exchange überstieg im Jahr 2020 erstmals die Anzahl der an der Wertpapierbörse Frankfurt gehandelten Stücke.

HARTMANN führt Dividendenkontinuität fort

Vorstand und Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG werden der 107. Hauptversammlung am 30. April 2021 eine Dividende von 8,00 EUR je Aktie vorschlagen. Dies entspricht einer Steigerung von 14,3 % gegenüber dem Vorjahr. Die Ausschüttung der Gesellschaft an die Aktionäre summiert sich damit auf insgesamt 28,4 Mio. EUR.

HARTMANN führt damit die seit mehr als 25 Jahren verfolgte Linie fort, die Aktionäre mit gleichbleibenden oder gesteigerten Dividenden kontinuierlich am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Durchschnittlich stieg die Dividende in den vergangenen 25 Jahren um mehr als 5 % pro Jahr.

Bezogen auf den Jahresendkurs 2020 ergibt sich für den Beschlussvorschlag eine Dividendenrendite von 2,2 %. Die weiterhin auf Kontinuität angelegte Dividendenpolitik basiert auf der positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 und der nachhaltig soliden Ausrichtung des Unternehmens. Diese festigt HARTMANN durch das Transformationsprogramm mit dem Fokus auf einer verbesserten Wettbewerbsposition weiter.

Im Jahr 2020 konnten Anleger mit der HARTMANN-Aktie eine Gesamtrendite von beinahe 29 % erzielen. Die Entwicklung ihres Investments können Anteilseigner mit dem Renditerechner auf der HARTMANN-Website über folgenden Link verfolgen: hartmann.de/aktie

Virtuelle Hauptversammlung und Online-Service für Aktionäre

Auf Grundlage des Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der Corona-Pandemie hielt die PAUL HARTMANN AG die 106. ordentliche Hauptversammlung am 16. Juni 2020 erstmals virtuell ab und hat die Funktionen im Aktionärsportal dafür deutlich erweitert. Mehr als 200 Teilnehmer verfolgten die Live-Übertragung der Veranstaltung im Aktionärsportal.

Zum Zeitpunkt der Abstimmung waren unter Berücksichtigung der Briefwahlstimmen rund 2,8 Mio. Aktien und damit rund 79 % des eingetragenen Grundkapitals vertreten. Allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten haben die Aktionäre mit beeindruckenden Mehrheiten von je mehr als 98 % zugestimmt und damit erneut ihr Vertrauen in die Unternehmensführung und die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE bekräftigt.

Das Aktionärsportal wird auch die elektronische Plattform für die diesjährige Hauptversammlung bilden und bietet allen Aktionären vielfältige Services wie etwa die Möglichkeit, sich für die elektronische Quartalskommunikation und den elektronischen Hauptversammlungs-Einladungsprozess zu registrieren.

Das Aktionärsportal ist direkt über folgenden Link erreichbar: <https://investor.computershare.de/paul-hartmann#/login>

PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

Die HARTMANN-Aktie ist in den Handel des Open Market an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Daher ist weder die PAUL HARTMANN AG eine börsennotierte Gesellschaft im Sinne von § 3 Absatz 2 Aktiengesetz noch wird die HARTMANN-Aktie an einem organisierten Markt im Sinne des § 2 Absatz 11 Wertpapierhandelsgesetz gehandelt.

Basisinformationen zur HARTMANN-Aktie

WKN	747404
ISIN	DE0007474041
Handelsplatz	Wertpapierbörse Frankfurt
Segment	Open Market
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	2016	2017	2018	2019	2020
Jahresendkurs	391,00	415,00	292,00	282,00	356,00
Kursentwicklung	-39,00	24,00	-123,00	-10,00	74,00
Dividendenzufluss	6,70	7,00	7,00	7,00	7,00
Wertentwicklung ¹	-32,30	31,00	-116,00	-3,00	81,00
Gesamtrendite in % ²	-7,5	7,9	-28,0	-1,0	28,7
Dividende je Aktie	7,00	7,00	7,00	7,00	8,00 ³
Ergebnis je Aktie	23,91	24,86	22,25	16,41	29,98
Cash-Flow je Aktie	44,05	47,43	43,86	53,46	76,87
Eigenkapital je Aktie	228,47	239,33	258,41	261,00	272,46
Höchster Börsenkurs ⁴	459,85	451,90	414,00	336,00	360,00
Niedrigster Börsenkurs ⁴	376,00	391,25	292,00	282,00	268,00
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR	1.396,8	1.482,6	1.043,1	1.007,4	1.271,8
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	24,9	24,9	24,9	24,9	28,4 ³
Kurs-Gewinn-Verhältnis	16,4	16,7	13,1	17,2	11,9
Dividendenrendite in %	1,8	1,7	2,4	2,5	2,2 ³

¹ Summe aus Dividendenzufluss und Kursentwicklung

² Bezogen auf den Vorjahresendkurs

³ Entspricht dem Dividendenvorschlag

⁴ Schlusskurse im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Geschäftssegmente der HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE ist einer der führenden europäischen Anbieter von professionellen Medizin- und Pflegeprodukten und unterstützenden Dienstleistungen. Konsumentennahe medizinische Sortimente sowie Pflege- und Kosmetikprodukte ergänzen das Kernportfolio.

Entsprechend der internen Steuerung weist die HARTMANN GRUPPE ihre Aktivitäten in Geschäftssegmenten aus. Diese sind nach den Schwerpunkten in Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement sowie „Weitere Konzernaktivitäten“ gegliedert.

Im Segment Wundmanagement konzentriert sich HARTMANN auf Lösungen zur Wundversorgung und Verbandsmaterialien. Dabei bietet HARTMANN ein breites Spektrum an traditionellen und modernen Wundaufgaben. Letztere beinhalten u. a. das etablierte Behandlungskonzept HydroTherapie mit den beiden Produkten HydroClean® und HydroTac® sowie die superabsorbierende Kompressen Zetuvit® Plus Silicone Border. Im Bereich der traditionellen Wundversorgung ist HARTMANN marktführend in Europa.

Im Segment Inkontinenzmanagement liegt der Schwerpunkt auf körpernahen saugenden Produkten für unterschiedliche Schweregrade der Inkontinenz. Hierzu zählen u. a. die Produktkategorien MoliCare® Pants und MoliCare® Elastic. In dieses Segment fallen außerdem Produkte für die Patientenhygiene und medizinische Hautpflege.

Das Segment Infektionsmanagement umfasst die Geschäftsbereiche Risk Prevention und Desinfektion. In der Risk Prevention führt das Unternehmen z. B. kundenspezifische, vorkonfektionierte Komponenten-Sets, Bekleidungs- und Abdeckmaterialien für den OP-Bereich sowie Untersuchungshandschuhe. Im Segment Desinfektion entwickelt und produziert HARTMANN Produkte zur Hände- und Flächendesinfektion zum Schutz vor Infektionskrankheiten. Hierzu zählt das mehrfach als Marke des Jahrhunderts ausgezeichnete Desinfektionsmittel Sterillium®. Sterillium® Protect & Care ist auch für Endverbraucher zugänglich. In der Corona-Pandemie kommt HARTMANN aufgrund der Zusammensetzung seines Produkt- und Lösungsportfolios im Segment Infektionsmanagement eine systemrelevante Verantwortung zu.

Dem Segment Weitere Konzernaktivitäten sind die Geschäfte der Konzerngesellschaften KNEIPP, CMC und KOB zugeordnet. Unter dem Markenkern „Glück, das wirkt“ vermarktet die KNEIPP-Gruppe Körperpflegeprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und

Das Angebot der HARTMANN GRUPPE umfasst Produkte und Lösungen für professionelle Kunden in Medizin und Pflege sowie Sortimente für Endverbraucher. Über differenzierende Produktneuerungen sowie über eine starke Kundenorientierung ist eine kontinuierliche Verbesserung der Marktposition angestrebt.

pflanzliche Arzneimittel. Über die CMC-Gruppe werden hauptsächlich Handelsmarken in den Bereichen Cotton/Cosmetic, Medical, Baby und Home Care vertrieben. Die KOB-Gruppe ist Experte für medizinische Textilien und Binden.

HARTMANN GRUPPE weltweit

Die Firmengeschichte von HARTMANN reicht mehr als 200 Jahre zurück. Heute ist das Unternehmen einer der führenden Anbieter, speziell im europäischen Markt. Weltweit verfügt HARTMANN in 36 Ländern über eigene Gesellschaften. HARTMANN produziert und vertreibt sein vielfältiges Produkt- und Serviceportfolio an Dienstleister in mehr als 130 Ländern. Neben dem Heimatmarkt Deutschland zählen Zentral-, West-, Süd- und Osteuropa zu den wichtigsten Vertriebsregionen. Der Umsatz in den Regionen Nord-europa, Amerika, Asien, Afrika und Ozeanien trägt untergeordnet zum Gesamtumsatz bei. Die bedeutendsten Produktionsstandorte befinden sich in Deutschland, Frankreich, Spanien, Tschechien und der Schweiz sowie in Russland, Indien und der Türkei.

Kundenzentrierte globale Organisationsstruktur

Um das nachhaltige Wachstum bestmöglich zu fördern, gestaltet die Organisationsstruktur von HARTMANN das Produkt- und Serviceportfolio zielgruppenspezifisch und kundennah.

Die Konzernaktivitäten werden durch die PAUL HARTMANN AG und deren Funktionsbereiche gesteuert. Der Vorstand bestimmt die Konzernstrategie und übernimmt die Steuerung der Geschäftsbereiche, Funktionen, Regionen und Gesellschaften. Die Geschäftsbereiche legen das Produkt- und Dienstleistungsportfolio fest.

Kundensegmente und Vertriebskanäle

Den Schwerpunkt der medizinischen Sortimente bilden Systemangebote für professionelle Anwender in Kliniken, Arztpraxen, Apotheken, Pflege- und Altenheimen sowie Produkte für die häusliche Pflege. Das Portfolio von HARTMANN basiert auf fundiertem medizinischem Wissen, langjähriger Erfahrung und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse, Anforderungen und Arbeitsabläufe der unterschiedlichen Kunden. Um die umfassende und kostengünstige Versorgung mit Medizin- und Pflegeprodukten sicherzustellen, kooperiert HARTMANN eng mit den Trägern der Gesundheitssysteme, dem Sanitätsfachhandel und Apotheken.

Zusätzlich zu den medizinischen Sortimenten für professionelle Zielgruppen führt HARTMANN Medizin- und Pflegesortimente für Endverbraucher, die das Unternehmen vorrangig über Apotheken, den Sanitätsfachhandel, Drogerien und über Online-Kanäle vertreibt. Damit trägt HARTMANN der gestiegenen Bedeutung des Markts für Selbstzahler Rechnung.

Strategischer Fokus: Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftschancen

HARTMANN hat 2019 mit der Umsetzung eines neuen Strategieprogramms zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Sicherung einer führenden Marktposition in den drei Kernsegmenten Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement begonnen.

Mit dieser Strategie greift HARTMANN die Herausforderungen und Opportunitäten der Märkte auf. Der strukturelle Wandel der Gesundheitsmärkte ist neben dem demografischen Wandel bestimmt von einem wachsenden Druck auf öffentliche Gesundheitsbudgets, einem zunehmenden Wettbewerbs- und Preisdruck, Konsolidierungen sowie erhöhten regulatorischen Anforderungen. Diese Trends werden durch die Corona-Pandemie teilweise verstärkt. Mit der konsequenten Umsetzung der Strategie stärkt HARTMANN seine Marktposition und schafft die Voraussetzungen dafür, die Chancen der Branchentransformation zum Vorteil für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende zu nutzen.

Das Unternehmen investiert gezielt, um sich noch stärker als zuverlässiger und innovativer Partner in den Gesundheitsmärkten zu etablieren. Im Sinne eines langfristigen profitablen Wachstums nimmt HARTMANN hierfür vorübergehende Ergebnisbeeinträchtigungen in Kauf.

Das Strategieprogramm verfolgt im Wesentlichen vier Ziele: Diese sind eine erhöhte Innovationsrate, eine signifikante Verbesserung der Kostenposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette, die Entwicklung digitaler Services und Geschäftsmodelle sowie eine wesentlich stärkere Ausrichtung der Kerngeschäftsfelder auf attraktive Marktsegmente mittels gezielter Investitionen. Mit der 2020 eingeleiteten Akquisition des führenden deutschen Onlinepflegeportals pflege.de greift HARTMANN zwei strategische Ziele auf, das der digitalen Services und das der Ausrichtung auf attraktive Marktsegmente.

Im Bereich der Wundaufgaben hat sich HARTMANN das Ziel gesetzt, seine Marktposition als einer der führenden Anbieter von traditionellen Verbandstoffen zu festigen und die Position im Bereich moderner Wundversorgung weiter auszubauen. Die 2019 erfolgte Akquisition des Silikon-Spezialisten Advanced Silicone Coating S.A.S. sowie eine Reihe von Produkteinführungen unterstreicht diesen Anspruch.

Im Markt für Inkontinenzprodukte ergeben sich einerseits Chancen aus dem demografischen Wandel. Andererseits steigt u. a. durch Überkapazitäten im Markt der Kostendruck in Gesundheitsmärkten und Erstattungssystemen. HARTMANN stellt sich diesen Herausforderungen mit starken Kostenmaßnahmen wie auch Produktinnovationen. Auf deren Basis will das Unternehmen im Kerngeschäft mit Pflegeeinrichtungen ebenso wie in der häuslichen Versorgung und dem wachsenden Markt der selbstzahlenden Endverbraucher nachhaltig wachsen. Dabei sollen digitale Geschäftsmodelle zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit bei OP-Einwegprodukten zu sichern, setzt HARTMANN verstärkt auf Lösungen, die sich an den Kundenanforderungen bei der Prozessoptimierung von Operationen im stationären und ambulanten Bereich ausrichten.

Bei Desinfektionsmitteln nimmt HARTMANN auch ungeachtet der Sondereffekte durch die Corona-Pandemie eine führende Position in der Krankenhaushygiene ein. Diese wird durch ein globales Marktwachstum gestärkt, das einerseits vom steigenden Gesundheitsbewusstsein und dem Wissen über die Übertragungswege von Keimen und andererseits von strikteren Vorgaben in der Anwendung und Einhaltung von Hygienestandards getrieben wird. Um zukünftig die führende Rolle im Infektionsschutz europaweit auszubauen, arbeitet HARTMANN bei der Entwicklung neuer Hygienestandards eng mit Kliniken, nationalen Hygieneinstituten sowie Pflegeeinrichtungen und ambulanten Behandlungszentren zusammen. Zudem intensiviert HARTMANN in die Zusammenarbeit mit Apotheken, um die Chancen zu nutzen, die das gestiegene Hygienebewusstsein der Endverbraucher mit sich bringt.

Produktentwicklung für effiziente und effektive Lösungen

Kern der Produktstrategie ist die Entwicklung von Produkten, die klinische Ergebnisse, Patientenzufriedenheit und die Vereinfachung von Arbeitsabläufen im medizinischen Bereich erzielen. Damit werden Lösungen geschaffen, die sich nach modernsten medizinischen Standards in der Patientenversorgung wie auch den Forderungen nach Kosteneffizienz in den Gesundheitssystemen richten.

In Summe wendete das Unternehmen im Berichtsjahr 89,3 Mio. EUR (2019: 71,6 Mio. EUR) für Forschung und Entwicklung auf. Um den Marktanforderungen bestmöglich gerecht zu werden, setzt HARTMANN auf ein breit gefächertes, internationales Kompetenznetzwerk und arbeitet dabei eng mit seinen Kunden in Medizin und Pflege zusammen, um ihre Bedürfnisse hinsichtlich der Entwicklung von Produkteigenschaften und -anwendungen zu verstehen. Darüber hinaus steht das Unternehmen mit führenden Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen in engem Austausch, um in seinen Technologiefeldern richtungsweisende Lösungen zu erarbeiten und zu erproben.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Deutschland: Stärkster Konjunkturerinbruch seit der Finanzkrise

Nach einer zehnjährigen Wachstumsphase verzeichnet das Statistische Bundesamt für 2020 einen pandemiebedingten Rückgang des preisbereinigten BIP um 5,0%. Das Minus fällt damit geringer aus als erwartet. Dies wird auf die Widerstandsfähigkeit der deutschen Wirtschaft und die sehr umfangreichen Maßnahmenpakete der Bundesregierung zurückgeführt.

Die Weltbank geht in ihrer aktuellen Prognose für 2020 von einem Einbruch des weltweiten BIP um rund 4% aus. Die Wirtschaftsleistung in der Eurozone ging um ca. 7,4% zurück. Für die weltgrößte Volkswirtschaft USA wird mit einem Rückgang von rund 3,6% gerechnet. China wird mit einem Plus von ca. 2,3% als einzige große Wirtschaftsnation - trotz der Corona-Krise - ein Wachstum erzielen.

Hohe Volatilität der Rohstoffpreise

Die Entwicklung der für die HARTMANN GRUPPE bedeutenden Rohstoffpreise war 2020 deutlich von den aus der Pandemie resultierenden Schwankungen auf den Weltmärkten geprägt. Der Ölpreis fiel zu Beginn des zweiten Quartals auf ein historisches Tief von unter 20 USD/Barrel und erholte sich bis zum Jahresende auf mehr als 50 USD/Barrel. Auf Jahressicht ging der Ölpreis damit um rund 33% zurück. Diese Entwicklung spiegelte sich auch in den Preisen der Polymere wider, die nach Rückgängen in der Jahresmitte zum Jahresende ebenfalls stiegen. Der Fluff-Preis stieg im ersten Halbjahr kontinuierlich. Zu Beginn des dritten Quartals ging er leicht zurück und lag zum Jahresende um 60 USD über dem Kurs vom Januar (1.105 USD/mt). Durchschnittlich reduzierte sich der Preis um rund 4% gegenüber dem Vorjahr. Der für die Baumwolle relevante China Cotton Index brach im April ein, erholte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte auf 14.963 CNY/mt. Der gegenüber dem Vorjahr schwächere USD unterstützte den für die HARTMANN GRUPPE insgesamt positiven Effekt zusätzlich.

Markt für Medizinprodukte unter Pandemie-Druck

Der Bundesverband Medizintechnik (BVMed) geht für 2020 weltweit von einem durchschnittlichen Umsatzrückgang des Medizinproduktemarktes um 4,7% aus. Zu den Medizinprodukten zählen

Die Corona-Pandemie hat die Marktentwicklung bei Medizinprodukten im Jahr 2020 auf unterschiedliche Weise geprägt: Das Bestreben, Infektionen zu vermeiden, sorgt einerseits für ein starkes positives Wachstum. Andererseits setzen der Rückgang an Operationen und Verordnungen sowie der zunehmende Kosten- und Budgetdruck die Marktteilnehmer der Gesundheitssysteme verstärkt unter Druck.

neben Implantaten, Infusionstherapie und Homecare-Dienstleistungen auch OP-Materialien, Verband- und Hilfsmittel. Für Deutschland liegt der Rückgang bei 2,1%. Knapp zwei Drittel der deutschen BVMed-Unternehmen gehen zudem von einer Verschlechterung der Gewinnsituation für das Berichtsjahr aus.

Die Corona-Pandemie hatte im Jahr 2020 drastische Auswirkungen auf den Medizinproduktemarkt.

Die größten Umsatzhürden waren dabei für einen Großteil (70%) der vom BVMed befragten Medizintechnikunternehmen die Patientenzurückhaltung bei (elektiven) Eingriffen. Als weitere Belastungen werden kein oder wenig Kontakt zum Kunden sowie ein Rückgang der Arztbesuche und Verordnungen genannt. Eine Einzelauswertung des BVMed nach Produktbereichen in Deutschland zeigt, dass insbesondere OP-Produkte und OP-Sets mit einem Minus von 6,7% von den Covid-19-Folgen betroffen waren. Verbandmittel verzeichneten im Durchschnitt einen Umsatzrückgang um 3,2%, Hilfsmittel um 2,6%.

Die Corona-Pandemie und die hohen Todeszahlen insbesondere älterer Menschen haben den Pflegemarkt 2020 stark in den Vordergrund gerückt: Infektionsvermeidungsmaßnahmen bei den mehr als 4 Mio. pflegebedürftigen Menschen stellten die mehr als 14.000 Pflegeheime in Deutschland, die fast ebenso vielen ambulanten Pflegedienste und die große Anzahl an pflegenden Angehörigen vor große Herausforderungen.

Der Mangel an Pflegepersonal in der Altenpflege und im Krankenhausbereich wurde 2020 im Zusammenhang mit der Pandemie noch sichtbarer als in den Vorjahren: Das ohnehin knappe Personal musste zahlreiche zusätzliche Pflegestunden leisten und war einem erhöhten Infektionsrisiko ausgesetzt. Mehr denn je fehlte die Möglichkeit, die Pflege fakultativ zu gestalten. Als Folge der ständigen Überlastung denkt ein Drittel des Klinikpersonals darüber nach, den Pflegeberuf zu verlassen (Deloitte-Studie). Innovationen, die pflegebedürftigen und Patienten mehr Selbständigkeit und Sicherheit ermöglichen und gleichzeitig die Pflegekraft entlasten, sind gefragter denn je.

Parallel zu diesen Entwicklungen hat die Pandemie im Berichtsjahr den Infektionsschutz und die Digitalisierung vorangetrieben. Medizintechnik-Unternehmen investierten unter anderem in die Entwicklung digitaler Prozesse und Produkte.

Insgesamt ist die Digitalisierung im Gesundheitsbereich europaweit noch nicht flächendeckend angekommen. Dies zeigt eine im Berichtsjahr durchgeführte Studie, in der die Unternehmensberatung Deloitte 1.800 Klinik-Ärzte und -Pflegerkräfte in sieben europäischen Ländern befragt hat. Herausforderungen sehen die Befragten in der Bürokratie (57,2 %), den Technologiekosten (50,3 %) und dem Finden der passenden Technologie (49 %). Dabei gaben 65 % der Befragten an, dass sich durch die Corona-Pandemie die Akzeptanz digitaler Technologien in ihrer Institution erhöht hat.

Auch in Deutschlands Krankenhäusern hat die Covid-19-Krise die ohnehin angespannte Situation 2020 weiter verschärft. Wegen ihrer durch den Rückgang der Operationen reduzierten Auslastung rechnen laut der Roland-Berger-Krankenhausstudie 2020 57 % der deutschen Kliniken für das Berichtsjahr mit einem Defizit. Eine Modellrechnungsstudie des British Journal of Surgery mit Daten von 359 Kliniken aus 71 Ländern kommt auf weltweit rund 28 Millionen verschobener chirurgischer Eingriffe aufgrund der ersten Covid-19-Welle im Frühjahr 2020.

Die stark gestiegenen regulatorischen Anforderungen (Anpassungen an die EU-Medizinprodukteverordnung) sowie die Implementierung neuer Prozesse waren für deutsche Unternehmen auch im Berichtsjahr ein wesentlicher Kostentreiber. Zusätzlich wirkten sich der Preisdruck durch Einkaufsgemeinschaften, die zurückhaltende Sicht von Krankenkassen sowie die Absenkung sachkostenintensiver DRG-Fallpauschalen negativ aus.

Insgesamt hat sich in einem von steigendem Kostendruck geprägten Gesundheitsmarkt der Trend von stationär nach ambulant auch 2020 fortgesetzt. Die Versorgung zu Hause stellt nach wie vor eine kostengünstige Alternative zu teuren Krankenhaus- und Pflegeheimaufenthalten dar. Besonders im Fokus steht in diesem Zusammenhang der Pflegemarkt: Mehr als 77 % der Pflegebedürftigen werden zu Hause versorgt.

Weniger Umsatz bei Wundversorgungsprodukten

Das Marktvolumen der Produktkategorien Moderne & Traditionelle Wundversorgung liegt nach Berechnungen von Global Data im Jahr 2020 weltweit bei rund 12,1 Mrd. EUR. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Umsatzrückgang um knapp 2 %.

Nach Schätzungen des Marktanalyse-Unternehmens SmartTRAK ist das Umsatzvolumen im Markt für Moderne Wundversorgung im Jahr 2020 in Europa gegenüber dem Vorjahr um 3,7 % zurückgegangen. Diese Entwicklung betraf insbesondere Deutschland, gefolgt von Frankreich, Italien, Spanien und UK.

Ein Grund hierfür ist die Corona-bedingt rückläufige Anzahl der Operationen und damit ein reduzierter Bedarf an Wundprodukten für OP-Wunden. Zusätzlich hat die Zurückhaltung der Patienten bei Arztbesuchen auch einen Rückgang der Verordnung von Wundbehandlungsprodukten zur Folge. Allein in Deutschland sind mehr als 2,7 Millionen Menschen auf eine Versorgung mit erstattungsfähigen Verbandmitteln angewiesen. 900.000 Menschen leiden an chronischen Wunden, die den Einsatz hochmoderner Verbandmittel erfordern.

Im Markt für Moderne Wundbehandlung dominieren Schaumverbände mit rund 42 % nach wie vor den europäischen Markt. Sie sind im Berichtsjahr um 2,6 % gewachsen. Mit einem Marktanteil

von rund 68 % sind die silikonbeschichteten Schaumverbände der wesentliche Treiber innerhalb dieser Produktkategorie.

Der Preisdruck auf Wundbehandlungsprodukte war auch 2020 präsent. In UK drängt der National Health Service NHS auf einen Umstieg auf billigere Verbandstoff-Alternativen. In Spanien und anderen Ausschreibungsmärkten fokussieren sich neue Ausschreibungen auf Wundaufgaben, die lediglich Mindestanforderungen erfüllen.

Wachstumspotenzial für absorbierende Inkontinenzprodukte bei Selbstzahlern

Aufgrund der divergenten regulatorischen Bestimmungen wachsen die Inkontinenzmärkte innerhalb Europas unterschiedlich. Der französische Apothekenmarkt für absorbierende Inkontinenzprodukte ist in 2020 gegenüber dem Vorjahr um rund 5 % auf mehr als 97 Mio. EUR gewachsen. Der weitaus überwiegende Anteil (ca. 98 %) entfällt dabei auf den Selbstzahler-Markt.

Auch in Deutschland bekommen Betroffene ihre Wunschversorgung mit qualitativ höherwertigen Inkontinenzprodukten nur zum Teil erstattet. Nach einer Kundenbefragung der deutschen Vertriebsorganisation von HARTMANN entscheiden sich rund 50 % der Heimlieferkunden für eine Versorgung mit Mehrkosten außerhalb der Krankenkassenerstattung.

Price Hanna gibt innerhalb Europas Deutschland nach wie vor als größten Absatzmarkt für absorbierende Inkontinenzprodukte an. Danach folgen Frankreich und Italien.

Der BVMed schätzt, dass in Deutschland zwischen 5 und 9 Millionen Menschen von Inkontinenz betroffen sind, von denen 70 % zu Hause versorgt werden. Mit dem Lebensalter steigt die Zahl der Betroffenen. Bei den Hochbetagten (80+) sind 40 % der Personen von Inkontinenz betroffen.

Corona-Pandemie schärft Blick für Infektionsmanagement

Die Sicherheit der Bevölkerung hat während der Corona-Pandemie weltweit an Bedeutung gewonnen. Dabei sind insbesondere Hygiene- und Infektionsrisiken für Patienten und Personal in den Blickpunkt gerückt. Dies hat maßgeblich zu einer steigenden Nachfrage nach Einwegmasken, Schutzkleidung, Einmalhandschuhen und Desinfektionsprodukten beigetragen.

Nach eigenen Schätzungen des Unternehmens ist der europäische Markt für Hand-Desinfektionsprodukte im Berichtsjahr um etwa 300 % auf rund 1,1 Mrd. EUR gewachsen.

Neben der Corona-Pandemie stellt nach wie vor die hohe Zahl an nosokomialen Infektionen eine Herausforderung für die Gesundheitssysteme dar.

Weniger steil zeigte sich im Berichtsjahr die Wachstumskurve des Markts für OP-Einmalprodukte. Nach Angaben von Global Data erreichte er in den umsatzstärksten europäischen Ländern Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien und UK ein Volumen von rund 1,7 Mrd. EUR. Dies entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr um knapp 5 %. Zum Markt zählen die Produktkategorien OP-Abdecktücher, OP-Schutzkleidung und OP-Einmalhandschuhe. Mit einer Wachstumsrate von knapp 6 % erwiesen sich die OP-Handschuhe erneut als wachstumsstärkste Produktkategorie. Die bedeutendsten europäischen Märkte waren in 2020 Deutschland, Frankreich und Italien.

ERTRAGSLAGE

Das Geschäftsjahr 2020 war für HARTMANN überwiegend geprägt von einer pandemiebedingten Nachfrageänderung. Das starke Wachstum im Segment Infektionsmanagement führte insgesamt zu einem starken organischen Umsatzplus und einer deutlichen Ergebnisverbesserung.

Corona-Pandemie prägt den Geschäftsverlauf

Die weltweite Bekämpfung der Corona-Pandemie hatte im Berichtsjahr deutliche Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung der HARTMANN GRUPPE. Als ein führender europäischer Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege war HARTMANN von den Auswirkungen der Pandemie auf die nationalen Gesundheitssysteme unmittelbar betroffen.

Starker Umsatzanstieg in 2020

Die Umsatzentwicklung im Jahr 2020 zeigt insgesamt eine erhöhte Nachfrage im Vergleich zu normalen Geschäftsjahren auf. Geprägt wurde sie von zwei entgegengesetzten Einflussfaktoren. Einerseits führten die Maßnahmen zum Infektionsschutz zu einer deutlich gesteigerten Nachfrage nach Desinfektionsmitteln und medizinischer Schutzbekleidung. Andererseits sank der Bedarf an kundenindividuellen OP-Sets und Produkten zur Wundbehandlung durch die Reduktion planbarer Operationen sowie die geringere Frequenz von Arztbesuchen.

Einflussgrößen auf das Umsatzwachstum der HARTMANN GRUPPE

im Jahr 2020 in Prozent



Zur Steuerung des Wachstums der Umsatzerlöse und im Sinne einer transparenten Kommunikation verwendet HARTMANN das organische Umsatzwachstum als zentrale Bewertungskennzahl. Das organische Umsatzwachstum lag konzernweit bei 14,6%. Dies entsprach einem starken Umsatzwachstum, womit die HARTMANN GRUPPE die Erwartung eines moderaten Umsatzwachstums übertraf.

Über alle Geschäftssegmente hinweg verzeichnete die HARTMANN GRUPPE im Jahr 2020 einen Konzernumsatz von 2.433,0 Mio. EUR. Dies entspricht einem Plus von 11,3%. Im Berichtszeitraum haben sich Währungseffekte mit 0,7 Prozentpunkten leicht negativ auf das Gesamtwachstum der HARTMANN GRUPPE ausgewirkt. Bei den umsatzrelevanten Währungen stand im Wesentlichen die Abwertung des Russischen Rubels und des Südafrikanischen Rands der Aufwertung des Schweizer Frankens gegenüber. Daneben sind Effekte aus Akquisitionen/Desinvestitionen mit -2,6% enthalten.

Starker Anstieg des bereinigten EBITDA

Seit dem Geschäftsjahr 2020 ist das bereinigte EBITDA die zentrale Steuergröße für die Ertragsentwicklung der HARTMANN GRUPPE. Diese Bewertungskennzahl hat den Vorteil, dass sie nicht durch Sondereffekte belastet wird. Sie bildet die Geschäftsentwicklung im Rahmen des 2019 gestarteten strategischen Transformationsprogramms, das mit signifikanten Investitionen verbunden ist, angemessen und präzise ab.

Das bereinigte EBITDA zeigt das EBIT vor Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, Wertminderungen/Wertaufholungen sowie Anpassungen beim operativen Ergebnis.

Das EBITDA der HARTMANN GRUPPE lag 2020 bei 308,9 Mio. EUR gegenüber 210,4 Mio. EUR im Vorjahr.

Im Geschäftsjahr 2020 verzeichnete HARTMANN mehrere Anpassungen beim operativen Ergebnis. Im Zuge der strategischen Fokussierung entstanden Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 2,8 Mio. EUR sowie Verluste aus Desinvestitionen im Zusammenhang mit dem Verkauf der SANIMED-Gruppe in Höhe von 1,9 Mio. EUR. Diesen Aufwendungen standen Erlöse bei den Sonstigen Anpassungen in Höhe von 21,2 Mio. EUR gegenüber, die nahezu ausschließlich durch Sonderumsätze aus der pandemiebedingt gestiegenen Nachfrage nach Masken entstanden sind.

Das bereinigte EBITDA belief sich damit 2020 auf 292,4 Mio. EUR verglichen mit 211,9 Mio. EUR im Vorjahr. Die im Geschäftsbericht 2019 veröffentlichte Prognose für das Jahr 2020 wurde dabei übertroffen. Für das Berichtsjahr ergibt sich eine bereinigte EBITDA-Rendite von 12,0% gegenüber 9,7% im Vorjahr.

Das Finanzergebnis der HARTMANN GRUPPE lag 2020 bei -3,4 Mio. EUR gegenüber -6,3 Mio. EUR im Vorjahr. Diese Verbesserung ist im Wesentlichen auf das geringere Zinsniveau bei der Bewertung von Pensionsverpflichtungen zurückzuführen. Der Aufwand für Ertragssteuern betrug im Geschäftsjahr 46,9 Mio. EUR. Im Vorjahr lag er bei 35,1 Mio. EUR. Die im Vorjahresvergleich um 6,5 Prozentpunkte geringere Steuerquote resultiert im Wesentlichen aus den im Geschäftsjahr 2019 nicht steuerwirksamen Wertminderungen im Zusammenhang mit der Bewertung der SANIMED-Gruppe gemäß IFRS 5.

Das Konzernergebnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 50,0 Mio. EUR auf 112,9 Mio. EUR verbessert.

Negative Auswirkung der Pandemie auf Wundmanagement

Das Segment Wundmanagement verzeichnete im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von 452,1 Mio. EUR. Die pandemiebedingte Reduktion von Operationen führte zusammen mit der rückläufigen Zahl von Arztbesuchen zu einer negativen organischen Umsatzentwicklung im Segment von -4,5%.

Sortimentsbezogen war das Geschäft mit Produkten zur klassischen Wundversorgung wie beispielsweise das Binden- und Pflasterprogramm stark vom Umsatzrückgang betroffen. Moderne Wundbehandlungskonzepte zeigten dagegen ein positives Umsatzwachstum. So fanden innovative superabsorbierende beziehungsweise silikonbeschichtete Wundauflagen unter den Marken HydroClean®, RespoSorb® und Zetuvit® eine wachsende Kundenakzeptanz.

Infolge der geringeren Umsatzbasis reduzierte sich das bereinigte EBITDA des Segments Wundmanagement um 28,3 Mio. EUR auf 60,3 Mio. EUR.

Umsatzanteile nach Segmenten

in Mio. EUR und Prozent

460,6 (Vorjahr: 491,0)

18,9% Weitere Konzernaktivitäten

452,1 (Vorjahr: 476,6)

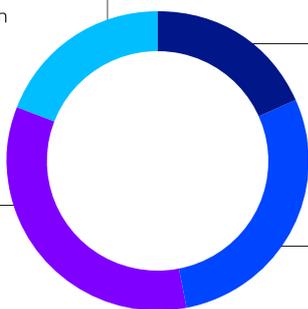
Wundmanagement 18,6%

829,8 (Vorjahr: 516,2)

34,1% Infektionsmanagement

690,5 (Vorjahr: 702,9)

Inkontinenzmanagement 28,4%



▶ **2.433,0**
Umsatz HARTMANN GRUPPE
in Mio. EUR

Inkontinenzmanagement behauptet Marktposition

Im Segment Inkontinenzmanagement lagen die Umsatzerlöse mit 690,5 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau. Die organische Umsatzentwicklung war mit 0,2 % leicht rückläufig.

Dieses solide Ergebnis ist unter anderem auf Umsatzzuwächse im Vertriebsbereich Apotheke und Online zurückzuführen. Dort ist es HARTMANN in einem leicht wachsenden Markt gelungen, den Marktanteil der Produktlösungen der Markenfamilie MoliCare® auszubauen. Damit konnte das Unternehmen die negativen Effekte der Corona-Pandemie auf den Absatz in Kliniken und Altenheimen kompensieren.

Das bereinigte EBITDA im Segment Inkontinenzmanagement lag im Berichtsjahr aufgrund höherer Vertriebs- und Verwaltungskosten mit 53,4 Mio. EUR um 6,3 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau.

Infektionsmanagement profitiert von hoher Nachfrage

Im Geschäftssegment Infektionsmanagement erzielte HARTMANN im Berichtsjahr einen Umsatz von 829,8 Mio. EUR. Dies entspricht einem organischen Umsatzplus von 60,9%. Damit entwickelte sich das Geschäftssegment pandemiebedingt zum umsatzstärksten in der HARTMANN GRUPPE.

Die Nachfrage nach Hände- und Flächendesinfektionsmitteln sowie Schutzbekleidung wie beispielsweise Masken oder Untersuchungshandschuhen war im Berichtszeitraum beträchtlich. Dies belegt nicht zuletzt die hohe Systemrelevanz von HARTMANN in der Gesundheitsbranche. Aufgrund der Pandemie wurde die Zahl von Operationen reduziert. Dies führte zu rückläufigen Umsätzen bei kundenindividuellen OP-Sets.

Positive Volumeneffekte durch die gestiegene Kundennachfrage waren die Hauptursache dafür, dass sich das bereinigte EBITDA im Geschäftssegment Infektionsmanagement um 107,7 Mio. EUR auf 147,0 Mio. EUR verbessert hat.

KNEIPP erneut Wachstumstreiber bei den Weiteren Konzernaktivitäten

Die Umsatzerlöse im Segment Weitere Konzernaktivitäten lagen im Jahr 2020 bei 460,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem organischen Umsatzplus von 4,5 %.

Zu dieser positiven Entwicklung leistete die KNEIPP-Gruppe einen maßgeblichen Beitrag, da sie den Trend zu einem höherem Gesundheitsbewusstsein und mehr Zeit zu Hause erfolgreich bedient. Dies zeigte sich auch anhand einer wachsenden Verbraucherakzeptanz in den internationalen Absatzmärkten.

Bei der Konzerngesellschaft KOB führten insbesondere negative Effekte der Corona-Pandemie zu rückläufigen Umsatzerlösen.

Das bereinigte EBITDA im Segment Weitere Konzernaktivitäten verbesserte sich im Berichtsjahr um 7,4 Mio. EUR auf 31,8 Mio. EUR.

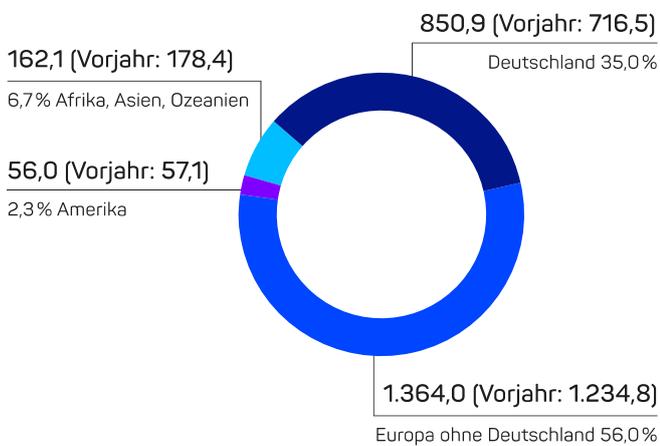
Starkes Wachstum in Europa

Im Kernabsatzmarkt Deutschland erzielte die HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2020 Umsatzerlöse in Höhe von 850,9 Mio. EUR. Zum starken organischen Umsatzwachstum von 28,6% haben durch Covid-19 geprägte Effekte beigetragen. Außerhalb Deutschlands lagen die Umsatzerlöse in Europa bei 1.364,0 Mio. EUR. Dies entspricht einem organischen Plus von 10,7%. Getragen war diese Entwicklung von einer ebenfalls pandemiebedingten Zunahme der Kundenumsätze in den Regionen Zentraleuropa (ohne Deutschland) und West-/Südeuropa.

Während die Umsatzerlöse in der Region Afrika, Asien, Ozeanien mit 162,1 Mio. EUR rückläufig waren, verzeichnete HARTMANN in Amerika ein organisches Umsatzplus von 3,2% auf 56,0 Mio. EUR.

Anteile der Regionen am Gesamtumsatz

in Mio. EUR und Prozent



Leicht steigender Inlandsanteil am Umsatz

Im Geschäftsjahr 2020 konnte HARTMANN seine Umsatzerlöse im In- und Ausland erneut steigern. Aufgrund der dynamischen Umsatzentwicklung in Deutschland verschob sich die Relation um rund zwei Prozentpunkte: Vom Konzernumsatz entfielen mit 850,9 Mio. EUR 35,0% auf Deutschland und 65,0% (1.582,1 Mio. EUR) auf das Ausland.

Hohe Volatilität bei den Rohstoffpreisen

Beeinflusst durch die Corona-Pandemie unterlagen die Weltmarktpreise der für HARTMANN bedeutenden Rohstoffe im Berichtsjahr erheblichen Schwankungen.

Zellulose ist der Rohstoff mit dem größten Einkaufsvolumen im Unternehmen. Der Preis für Zellulose stieg im 1. Halbjahr 2020 kontinuierlich, bevor er zu Beginn des 3. Quartals 2020 leicht zurückging. Zum Jahresende lag der Kurs jedoch erneut um 60 USD über dem Vorjahresendkurs von 1.105 USD/mt. Der im Vorjahresvergleich geringere Durchschnittspreis wirkte sich jedoch über den Rohstoffverbrauch im laufenden Jahr entlastend aus.

Ebenfalls volatil entwickelten sich die Preise für Polymere wie Polyethylen und Polypropylen. Diese zogen nach einem Rückgang bis zur Jahresmitte gegen Jahresende wieder an. Auch bei Handelswaren war die Entwicklung der Preise im Berichtsjahr heterogen.

Die für die HARTMANN GRUPPE insgesamt positiven Effekte bei den Rohstoffpreisen wurden durch einen schwächeren US-Dollar gegenüber dem Vorjahr zusätzlich unterstützt.

FINANZLAGE

Die positive Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 führte zu einem deutlichen Anstieg des Free-Cash-Flow auf 203,2 Mio. EUR. Die HARTMANN GRUPPE verfügt über ausreichend finanziellen Handlungsspielraum für die Umsetzung des auf mehrere Jahre angelegten strategischen Transformationsprogramms.

Deutliche Steigerung des Free-Cash-Flow

Der operative Cash-Flow stieg im Berichtsjahr um 143,7 Mio. EUR auf 304,9 Mio. EUR. Diese Verbesserung resultiert aus dem profitablen Umsatzwachstum im Berichtsjahr sowie aus der im Vergleich zum Vorjahr geringeren Kapitalbindung im Working Capital.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf 101,7 Mio. EUR. Die Zunahme um 9,4 Mio. EUR basiert auf höheren Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Diesen standen Einzahlungen aus der Veräußerung der SANIMED-Gruppe entgegen.

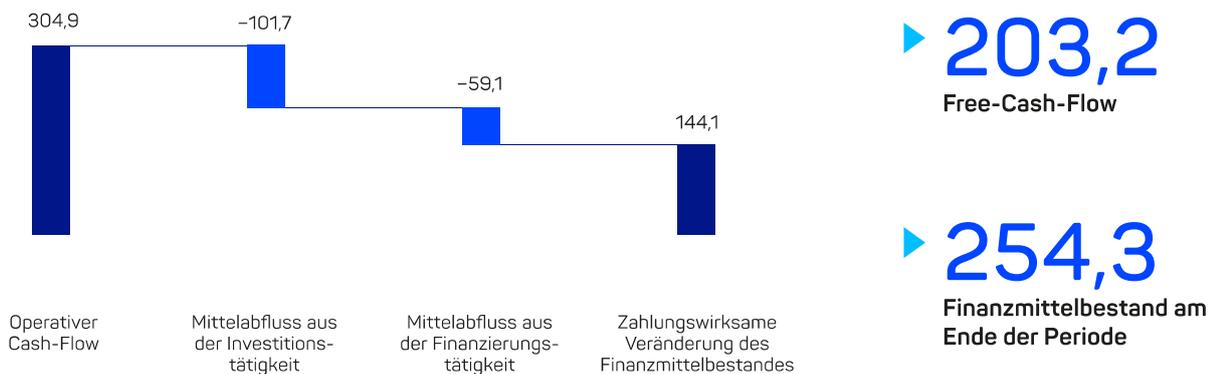
Damit lag der Free-Cash-Flow mit 203,2 Mio. EUR um 134,2 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 59,1 Mio. EUR setzt sich vor allem aus Gewinnausschüttungen und Tilgungen zusammen. Als Dividende wurden im Geschäftsjahr 2020 unverändert 24,9 Mio. EUR an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG ausgeschüttet. Die Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften betragen insgesamt 2,3 Mio. EUR.

Der Zahlungsmittelbestand lag zum 31. Dezember 2020 bei 254,3 Mio. EUR und damit um 139,1 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Darstellung des Cash-Flow

in Mio. EUR



Gezielte Investitionen in den Geschäftssegmenten

Das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE lag im Berichtsjahr bei 134,2 Mio. EUR. Dies entspricht einem Plus von 27,1 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr. Davon entfielen mit 121,6 Mio. EUR 90,6% auf Investitionen in Sachanlagen und 12,6 Mio. EUR (9,4%) auf immaterielle Vermögenswerte.

Die Investitionsschwerpunkte lagen bei den Sachanlagen im Wesentlichen auf der Anpassung der Fertigungskapazitäten sowie der Modernisierung und Produktivitätssteigerung der Produktions- und Logistikstandorte. Darüber hinaus investierte HARTMANN am Standort Heidenheim in den Ausbau seiner Konzernzentrale. Ziel war dabei die Umsetzung eines modernen und agilen Arbeitsplatzkonzepts, das prozessorientiertes und effizientes Arbeiten fördert.

Mit einem Volumen von 60,6 Mio. EUR entfiel der größte Teil der Investitionen auf Deutschland. In die Standorte in Frankreich, Spanien und der Schweiz wurden 47,2 Mio. EUR investiert.

Bezogen auf die Geschäftssegmente entfiel mit 37,8 Mio. EUR erneut die größte Investitionssumme auf das Segment Inkontinenzmanagement. Der Schwerpunkt lag auf der Modernisierung der Fertigungsstrukturen in Deutschland, Frankreich und Spanien für in der Pflege stark nachgefragte Sortimente.

In das Segment Wundmanagement investierte HARTMANN 35,4 Mio. EUR. Im Fokus stand dabei der Ausbau der Fertigungsstrukturen für die Herstellung von innovativen Produkten in Frankreich.

Auf das Geschäftssegment Infektionsmanagement entfielen Investitionen in Höhe von 32,8 Mio. EUR. Im Wesentlichen handelte es sich um Kapazitätserweiterungen in den Bereichen Fertigung, Lager und Logistik von OP-Sortimenten in Tschechien sowie Schutzausrüstung und Desinfektion in Deutschland.

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten lag das Investitionsvolumen bei 28,2 Mio. EUR. Dabei investierte die KOB-Gruppe im Berichtsjahr in die Modernisierung des Standortes in Wolfstein. Die KNEIPP-Gruppe investierte insbesondere in Deutschland – beispielsweise in die Erweiterung des Netzes von KNEIPP-Shops.

Deutlich verbesserte Finanzlage

Der Nettofinanzstatus der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2020 bei 186,6 Mio. EUR und damit um 153,1 Mio. EUR über dem Stichtagswert des Vorjahres.

Investitionen nach Segmenten 2020

in Mio. EUR

28,2 (Vorjahr: 31,6)

Weitere Konzernaktivitäten

35,4 (Vorjahr: 23,2)

Wundmanagement

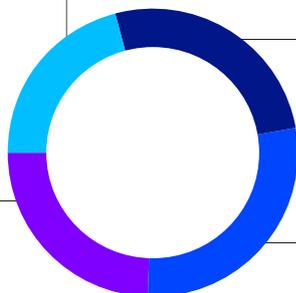
32,8 (Vorjahr: 18,0)

Infektionsmanagement

37,8 (Vorjahr: 34,2)

Inkontinenzmanagement

▶ **134,2**
Gesamtinvestitionen



VERMÖGENSLAGE

Eine positive Entwicklung der Liquidität und bedingt durch den Geschäftsverlauf höhere Vorratsbestände, haben sich im Jahr 2020 in einem Anstieg der Bilanzsumme niedergeschlagen.

Wachstumsbedingter Anstieg der Bilanzsumme

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2020 bei 1.730,5 Mio. EUR und damit um 121,1 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg resultierte vor allem aus dem gestiegenen Geschäftsvolumen sowie dem erhöhten Bestand an liquiden Mitteln.

Langfristiges Vermögen reduziert

Das langfristige Vermögen reduzierte sich im Geschäftsjahr 2020 um 14,9 Mio. EUR auf 734,1 Mio. EUR. Der Strukturanteil an der Bilanzsumme verringerte sich um 4,1 Prozentpunkte auf 42,4%.

Das Sachanlagevermögen lag zum Bilanzstichtag bei 476,8 Mio. EUR und damit um 5,3 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert. Den Investitionen von 121,6 Mio. EUR standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 78,8 Mio. EUR und Wertminderungen in Höhe von 30,6 Mio. EUR gegenüber. Die Wertminderungen

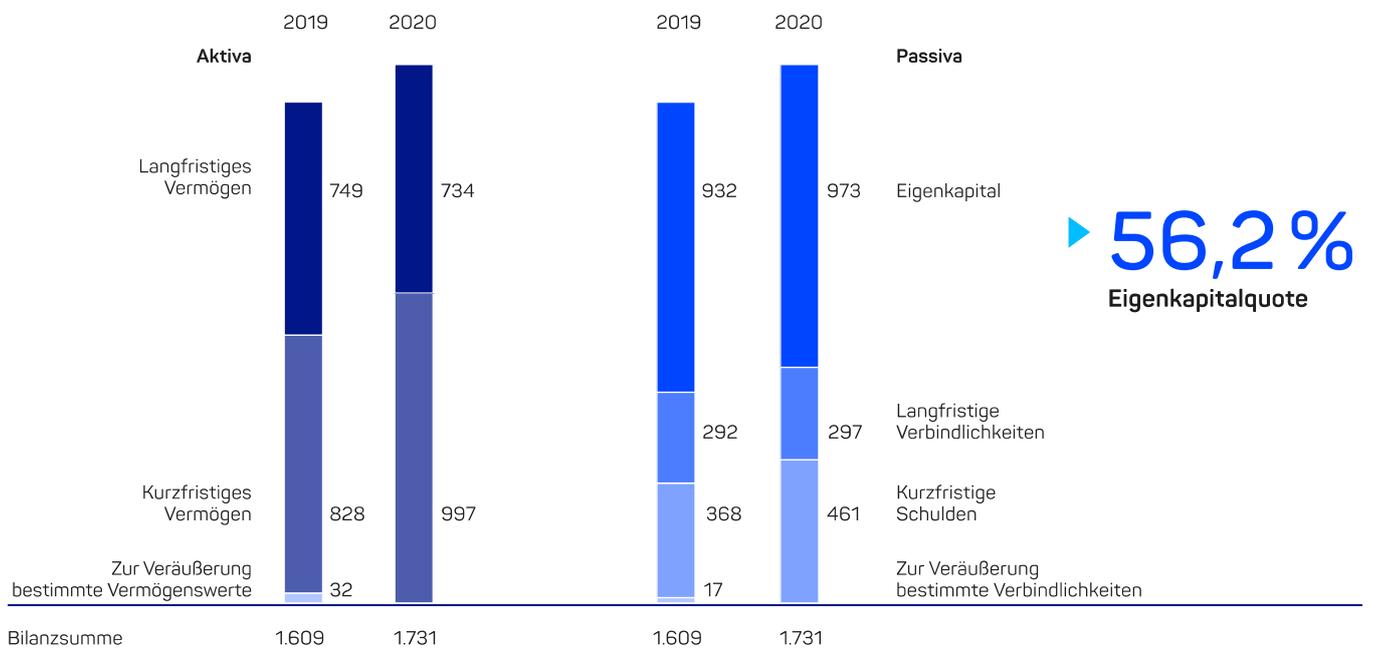
sind im Wesentlichen im Segment Weitere Konzernaktivitäten entstanden. Im Rahmen eines Werthaltigkeitstests ergaben sich hier Nutzungswerte, die basierend auf den Planwerten unter den Buchwerten der Sachanlagen zum Bilanzstichtag lagen. Eine Wertminderung in Höhe von 25,7 Mio. EUR war deshalb erforderlich.

Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich im Wesentlichen aufgrund von Wertminderungen in Höhe von 24,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert um 26,8 Mio. EUR auf 189,3 Mio. EUR. Hauptsächlich betraf dies das Segment Inkontinenzmanagement, wo sich ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 21,3 Mio. EUR, im Wesentlichen auf Marken, ergab.

Das Investitionsvolumen bei den immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 12,6 Mio. EUR lag um 1,1 Mio. EUR über den planmäßigen Abschreibungen.

Bilanzsumme und Bilanzstruktur

in Mio. EUR



Kurzfristiges Vermögen erhöht

Das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2020 bei 996,5 Mio. EUR und damit um 168,1 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Strukturanteil an der Bilanzsumme erhöhte sich um 6,1 Prozentpunkte auf 57,6%. Der positive operative Geschäftsverlauf führte zu einer Zunahme der Zahlungsmittel und einem Anstieg der Vorräte.

Rückgang der finanziellen Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen im Geschäftsjahr 2020 um 5,0 Mio. EUR auf 297,1 Mio. EUR leicht zu. Dabei erhöhten sich die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen um 15,0 Mio. EUR. Wesentlicher Grund hierfür war das erneut rückläufige Zinsniveau. Gegenläufig dazu reduzierten sich die finanziellen Verbindlichkeiten wegen geringerer Leasingverpflichtungen um 12,6 Mio. EUR.

In Verbindung mit der gestiegenen Bilanzsumme verringerte sich der Strukturanteil der langfristigen Verbindlichkeiten um 0,9 Prozentpunkte auf 297,1 Mio. EUR.

Insbesondere aufgrund des positiven operativen Geschäftsverlaufs nahmen die kurzfristigen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag um 91,9 Mio. EUR auf 460,1 Mio. EUR zu. Deutlich gestiegene Einkaufsvolumina führten dabei zu einem Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 42,6 Mio. EUR.

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Die HARTMANN GRUPPE hat Ende 2019 die Veräußerung der SANIMED-Gruppe vereinbart. Grund ist der stärkere Fokus auf strategisch relevante Produktgruppen und Kundensegmente. Nach IFRS 5 waren die zur Veräußerung stehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Bilanz des Vorjahres 2019 separat auszuweisen. Mit dem Verkauf im Geschäftsjahr 2020 entfiel dieser Ausweis.

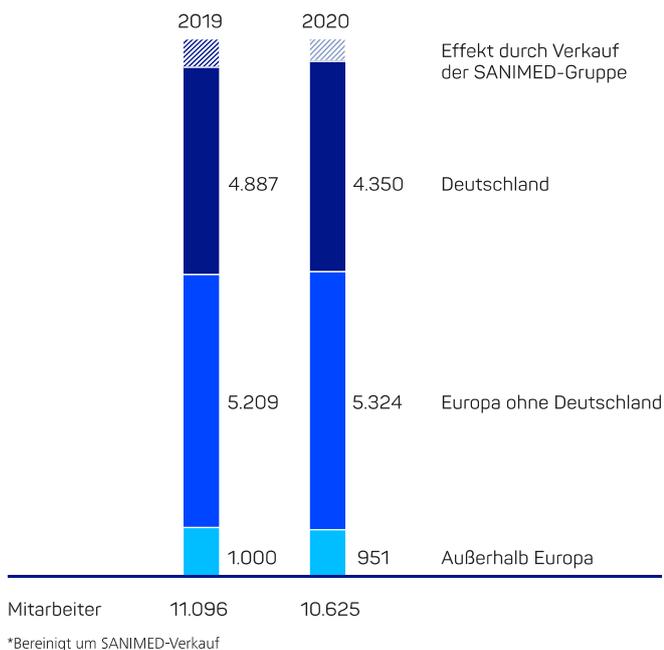
Bilanzverlängerung reduziert Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital der HARTMANN GRUPPE stieg im Berichtsjahr um 40,9 Mio. EUR auf 973,3 Mio. EUR. Das Konzernergebnis von 112,9 Mio. EUR führte zu einer Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Aus Währungsumrechnungen resultierte ein negativer Effekt in Höhe von 26,6 Mio. EUR. Ausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG sowie an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 27,1 Mio. EUR.

Durch die erfolgsneutrale Abbildung von Bewertungsänderungen bei Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen sowie aus dem Hedge-Accounting und der Veränderung des Konsolidierungskreises reduzierte sich das Eigenkapital in Saldo um 18,3 Mio. EUR. In Verbindung mit der gestiegenen Bilanzsumme sank damit die Eigenkapitalquote von 57,9% im Vorjahr leicht auf 56,2% zum Bilanzstichtag 2020.

MITARBEITER

Mitarbeiterzahl der HARTMANN GRUPPE steigt um 129*



Ressourcenausbau bei wichtigen Funktionen

Zum 31. Dezember 2020 beschäftigte die HARTMANN GRUPPE weltweit 10.625 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Bereinigt um den SANIMED-Verkauf, ergibt sich für die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr insgesamt ein Mitarbeiterwachstum von 129 Mitarbeitern, was einem Zuwachs von 1,2 % entspricht.

Dabei stieg die Mitarbeiterzahl in den europäischen Kernmärkten um 178 Mitarbeiter (+3,7%). Der Stellenausbau erfolgte insbesondere in den Funktionen IT, Human Resources (HR) und Supply Chain Management in der PAUL HARTMANN AG sowie in den französischen Vertriebs- und Marketingteams. Darüber hinaus hat das Unternehmen die Produktion bei der CMC Consumer Medical

Die HARTMANN GRUPPE sieht in einer hohen Qualifikation und stetigen Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine wesentliche Basis des Unternehmenserfolgs. Die Personalarbeit unterstützt die strategischen Unternehmensziele mit vielfältigen Initiativen. Mit seiner nachhaltigen Personalstrategie sowie einer erfolgs- und teamorientierten Leistungskultur schafft das Unternehmen einen Rahmen, in dem sich die Leistungsfähigkeit seiner Beschäftigten optimal entfalten kann.

Care in der Türkei verstärkt. Außerhalb Europas sank die Zahl der Mitarbeitenden auslastungsbedingt in der Produktion in Indien um 49 und damit um 4,9 %.

Unter Berücksichtigung der SANIMED-Veräußerung ging die Mitarbeiterzahl insgesamt um 4,2 % gegenüber dem Vorjahreswert von 11.096 Mitarbeitenden zurück. Der Rückgang ist maßgeblich auf den Verkauf der SANIMED-Gruppe einschließlich ihrer Tochtergesellschaften und der Medicus GmbH zurückzuführen. Diese beschäftigten zum Verkaufszeitpunkt insgesamt 600 Personen.

Corona-Pandemie als Herausforderung

Die Corona-Pandemie hat die HARTMANN GRUPPE als Unternehmen ebenso wie die einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in höchstem Maße gefordert. Die Produktion und Lieferfähigkeit von teils für die Pandemiebekämpfung kritischen Produkten sicherzustellen, den Kundenservice für Artikel mit erhöhter Nachfrage zu pflegen und gleichzeitig das Transformationsprogramm weiter umzusetzen, war eine Herausforderung für alle Beteiligten. Diese haben sie erfolgreich gemeistert.

Zum Schutz der Mitarbeiter hat die HARTMANN GRUPPE frühzeitig Hygienemaßnahmen ergriffen und die Beschäftigten an allen Standorten mit Desinfektionsmitteln und geeigneter Schutzausrüstung ausgestattet. Die Infektionsschutzmaßnahmen gelten - der jeweiligen Situation angepasst - sowohl intern als auch im Kontakt mit Kunden und weiteren Geschäftspartnern. Außerdem hat das Unternehmen zügig und in großem Umfang auf Homeoffice-Nutzung umgestellt und Schichtmodelle geändert. Die in den vergangenen Jahren in die Digitalisierung geflossenen Investitionen versetzten HARTMANN in die Lage, die Möglichkeiten zu mobilem Arbeiten erheblich auszubauen. Sofern ihre Tätigkeit dies grundsätzlich zuließ, konnten Beschäftigte mit Beginn der Pandemie Arbeitsort und Arbeitszeit flexibel bestimmen. Dabei konnten sie digitale Plattformen zur Kommunikation und Zusammenarbeit umfassend nutzen. Darüber hinaus hat HARTMANN digitale Weiterbildungen zum Thema Arbeiten und Führen auf Distanz angeboten.

Alle Maßnahmen dienen der Sicherheit der vor Ort erforderlichen Beschäftigten und haben zu einer insgesamt niedrigen Infektionsrate unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beigetragen.

Gesundheitsschutz für Mitarbeiter

Gesundheit, Motivation und Leistungsfähigkeit der Beschäftigten sind auch über die Corona-Pandemie hinaus ein zentraler Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der HARTMANN GRUPPE. Aus diesem Grund fördert das Unternehmen die Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit zahlreichen Angeboten. Zu diesen zählen unter anderem adäquate Schutzmaßnahmen, ergonomisch gestaltete Arbeitsplätze, medizinische Betreuung und gesundheitspräventive Maßnahmen wie arbeitsplatznahe Kursangebote in den Bereichen Sport oder Stressmanagement.

Mitarbersicherheit in der HARTMANN GRUPPE

Die Sicherheit der Mitarbeiter hat bei HARTMANN höchste Priorität. Schulungsmaßnahmen an den Standorten sensibilisieren die Mitarbeiter für Gefährdungspotenziale und dienen damit der Unfallvermeidung. Ereignet sich ein Unfall, analysiert das Unternehmen die Ursachen nach einem global einheitlichen Standard und leitet, sofern erforderlich, umgehend Gegenmaßnahmen ein. Ziel des zentral gesteuerten Vorgehens bei Unfallmeldungen ist es, bei der Entwicklung von Präventionsmaßnahmen voneinander zu lernen. Die Unfallzahlen lagen im Berichtszeitraum erneut deutlich unter den berufsgenossenschaftlichen Vergleichszahlen.

Personalstrategie, Digitalisierung und die HARTMANN-Unternehmenskultur

Die Arbeitswelt unterliegt einem tiefgreifenden Wandel, bei dem die hohe Veränderungsgeschwindigkeit in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird. Dies bringt auch bei HARTMANN Veränderungen der Personalstrategie und der Rolle des Personalbereichs mit sich. Im Jahr 2020 hat das Unternehmen seine Personalstrategie an die Unternehmensstrategie und die veränderten Rahmenbedingungen angepasst und systematisch weiterentwickelt. Inhaltlich greift HARTMANN dabei strategisch bedeutsame Fragen entlang von definierten Handlungsfeldern auf.

Unter anderem hat das Unternehmen die Einführung von SAP SuccessFactors als konzernweite IT-Standardanwendung für HR weiter vorangetrieben und SuccessFactors Recruiting und Learning im Berichtsjahr vollständig implementiert. Die Einführung des cloudbasierten Personalinformationssystems eröffnet eine Vielzahl an neuen Möglichkeiten. Dazu zählen beispielsweise der schnellere Zugriff auf Personalinformationen, eine höhere Transparenz für datengestützte Entscheidungen oder die Umsetzung eines durchgängigen Talentmanagements. Da die Einführung solcher Personalsysteme neue Anforderungen an die Belegschaft stellt, vermitteln Kurzvideos und digitale Lernmodule die erforderlichen Informationen und machen den Wandel erlebbar.

Im Jahr 2019 hat HARTMANN Initiativen zur Gestaltung und Weiterentwicklung der Unternehmenskultur gestartet. Diese hat das Unternehmen im Berichtszeitraum umgesetzt und weiterentwickelt. Um die Feedbackkultur zu stärken, hat HARTMANN ein eLearning zum Thema Feedback implementiert und ausgerollt. Im Berichtsjahr hat das Unternehmen außerdem damit begonnen, die HARTMANN-Werte zu konkretisieren. Ihr Ziel ist ein einheitliches Verständnis von Verhaltenserwartungen und eine Basis für zentrale Führungs- und Personalprozesse. Ein Element dieses Prozesses bildeten sogenannte Werte-in-Aktion Workshops, bei denen Führungskräfte mit ihren Teams ein gemeinsames Verständnis der Unternehmenswerte erarbeiteten. Die Workshops werden im ersten Quartal 2021 abgeschlossen und dienen als Grundlage für weitere Praktiken, die 2020 von internationalen Teams konzipiert wurden und im laufenden Geschäftsjahr Schritt für Schritt eingeführt werden. Zu diesen zählen beispielsweise die Vereinbarung individueller Ziele, Entwicklungsrunden und eine konzernweite Nachfolgeplanung.

NACHHALTIGKEIT

Die Wertschöpfung für die Gesellschaft, ein verantwortungsvoller Umgang mit Ressourcen und ethisch verantwortungsbewusstes Handeln sind feste Bestandteile der Unternehmensidentität von HARTMANN. Auch unter den schwierigen Rahmenbedingungen lag der Fokus 2020 dabei auf der Patientensicherheit, dem Arbeits- und dem Umweltschutz. Zu den zentralen Aufgaben zählten die stetige Verbesserung des Qualitätsmanagementsystems und die konsequente Umsetzung der kontinuierlich steigenden regulatorischen Anforderungen.

Hohe Anforderungen des Marktes und der Regulatorik

Die allgemeinen und regulatorischen Anforderungen an Produkte der HARTMANN GRUPPE sind weiterhin sehr hoch. Auch wenn der Gültigkeitsbeginn der neuen Verordnung für Medizinprodukte (EU) 2017/745 pandemiebedingt von Mai 2020 auf Mai 2021 verschoben wurde, hat HARTMANN nahezu alle unsterilen Medizinprodukte der Risikoklasse 1 termingerecht umgestellt. Auch für einige höherklassige Medizinprodukte ist die Umstellung bereits erfolgt. Die relevanten Technischen Dokumentationen werden zur Ausstellung der Konformitätserklärung nun zunächst von den in der Verordnung als Benannte Stelle geführten Prüfinstituten untersucht. Die Prüfung wird voraussichtlich bis zum Jahr 2022 andauern.

HARTMANN hat ein mehrjähriges Programm aufgesetzt, das die Einhaltung der Anforderungen der neuen Regulatorik für Medizinprodukte sicherstellt. Das Programm hat HARTMANN wie geplant zum Jahresende grundsätzlich abgeschlossen. Die verbleibenden höherklassigen Medizinprodukte wird HARTMANN nach erfolgreicher Prüfung der Technischen Dokumentationen durch die Benannte Stelle in den nächsten Jahren auf die neue Verordnung für Medizinprodukte umstellen.

Mit der Biozidverordnung (EU) 528/2012 setzt sich HARTMANN auch in Zukunft auseinander. Diese seit 2013 gültige Verordnung betrifft vor allem die Produkte der Bode Chemie GmbH. Das Ziel der Verordnung ist die Harmonisierung der Bereitstellung von Biozidprodukten auf dem Markt und die Verwendung innerhalb der Europäischen Union. Gleichzeitig soll ein hohes Schutzniveau für die Gesundheit von Mensch, Tier und Umwelt gewährleistet werden. Aufgrund von Übergangsfristen und der zehnjährigen Gültigkeit für genehmigte Wirkstoffe, sind die letzten Produktfamilien bis zum Jahr 2026 auf die Biozidverordnung umzustellen.

Qualitätsmanagementsystem erfolgreich zertifiziert

Auch die Qualitätsmanagementsysteme fast aller europäischen HARTMANN-Ländergesellschaften sind nach der neuen Verordnung für Medizinprodukte (EU) 2017/745 zertifiziert. Lediglich in Spanien und der Tschechischen Republik konnten die

Benannten Stellen das Audit pandemiebedingt nicht wie geplant durchführen.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Qualitätsmanagementsystems hat sich im Berichtsjahr erneut äußerst positiv auf die Auditergebnisse ausgewirkt.

Umweltschutz weiter im Fokus

Das Thema Umweltschutz ist ein wichtiges Anliegen der HARTMANN GRUPPE. Obgleich die Pandemie im Berichtsjahr besonders hohe Anforderungen an die globale Umwelt- und Sicherheitsorganisation gestellt hat, hielt das Unternehmen seine Zertifizierungen aufrecht. Dies gilt für die Umwelt-, Energie und Arbeitsschutzmanagementsysteme ebenso wie für die Lieferkettensertifizierungen zu nachhaltiger Forstwirtschaft. Die internen und externen Audits erfolgten dabei gemäß den Vorgaben internationaler Normungs- und Zertifizierungsorganisationen teilweise als Fern- bzw. Dokumentenaudits. Zur sinnvollen Reduzierung von Dienstreisen plant HARTMANN, diese Prozesse auch künftig zu nutzen.

Die Effekte der Pandemie schlagen sich auch in den Umweltdaten der HARTMANN GRUPPE nieder: Durch die Mobilitätseinschränkungen reduzierten sich z. B. Dienstreisen und Treibstoffaufwände. Die Stromverbräuche an den Produktionsstandorten zeigten analog zur Geschäftsentwicklung ein differenziertes Bild. Während sich die Verbräuche bei der Herstellung von Wundprodukten reduzierten, stiegen diese bei der Produktion von Desinfektionsmitteln an. Konzernweit wurde umsatzindexiert weniger Strom verbraucht.

KNEIPP zeichnete sich innerhalb der HARTMANN GRUPPE im Berichtszeitraum erneut durch ein besonderes Nachhaltigkeitsengagement aus. Mit der Einführung eines nachhaltiger verpackten Lippenpflegemittels demonstrierte KNEIPP die Umsetzung der Nachhaltigkeitsziele der Marke. Für die Entwicklung erhielt KNEIPP den German Design Award 2020 sowie den Deutschen Nachhaltigkeitspreis Design 2020/2021 in der Kategorie „Vorreiter“.

Im Jahresverlauf 2021 wird HARTMANN die Anstrengungen im Bereich der Nachhaltigkeit fortführen. Dabei stehen neben Produktinnovationen auch effizient klimatisierte Gebäude im Fokus.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Wachsende Absatzmärkte

Eine Studie der Vereinten Nationen geht von einem weltweiten Anstieg der über 65-Jährigen um 37,1 % in den Jahren 2020 bis 2030 aus. Im europäischen Kernmarkt der HARTMANN GRUPPE wächst ihre Zahl um 19,2 % und damit mehr als 27 Millionen Menschen. Damit steigt auch die Anzahl der Pflegebedürftigen. Vor diesem Hintergrund wird auch ein wachsender Bedarf an Ärzten und Pflegekräften erwartet. Schon heute ist die zu geringe Zahl an Pflegekräften ein gesellschaftliches und politisches Thema. Der Markt wird hier künftig zunehmend nach Lösungen verlangen, die über eine einfache Anwendung die Pflegetätigkeiten erleichtern. Insgesamt sorgt die demographische Entwicklung für einen steigenden Bedarf an Gesundheitsleistungen. Die damit einhergehenden Kosten stehen der notwendigen Konsolidierung öffentlicher Haushalte entgegen. Die Corona-Pandemie verstärkt diese Entwicklung kurz- bis mittelfristig. Somit ist in den Gesundheitsmärkten auch künftig mit wachsender Nachfrage, jedoch auch mit limitierten Budgets und einem weiter steigenden Preisdruck zu rechnen.

Angeregt durch die Pandemie wird der Home-Health-Sektor neue Möglichkeiten bieten, die es in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen zu nutzen gilt.

Für HARTMANN liegen in diesen Entwicklungen Chancen, an denen das Unternehmen mit weiten Teilen seines Produkt- und Serviceportfolios partizipieren wird. Die Entwicklung von Produkten und Lösungen ist auf klinische Ergebnisse, operative Vereinfachungen und Patientenzufriedenheit orientiert.

Entwicklungen durch SARS-CoV-2

Die globale Ausbreitung des Coronavirus SARS-CoV-2 betrifft die HARTMANN GRUPPE als systemrelevantes Unternehmen des Gesundheitssektors. HARTMANN hat eine Task Force eingerichtet und zeitnah Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeiter und Erhalt der Liefersicherheit insbesondere bei dringend benötigten Medizinprodukten ergriffen.

Darüber hinaus wirkt sich die Corona-Pandemie sowohl positiv als auch negativ auf das Geschäft von HARTMANN aus: Zum einen ist die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln und Schutzprodukten temporär erheblich gestiegen, zum anderen sank sie beispielsweise

Als ein führender europäischer Hersteller von Systemlösungen für Medizin und Pflege ist die HARTMANN GRUPPE mit unterschiedlichen Chancen und Risiken konfrontiert. Seine 2019 aktualisierte Strategie versetzt das Unternehmen in die Lage, Chancen aktiv zu ergreifen. Mit seinem konzernweiten Risikoreduktionsmanagement identifiziert HARTMANN Risiken, um ihnen vorzubeugen und Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

vor dem Hintergrund abgesagter Operationen im Bereich Wundmanagement und bei den sterilen OP-Produkten. Außerdem beschleunigt die Pandemie den Trend zu einem steigenden Preisdruck im Gesundheitssystem. Daneben spielt auch die Entwicklung der Preise für Rohstoffe und Ausgangsprodukte eine Rolle.

Aufgrund des unklaren weiteren Verlaufs der Corona-Pandemie und ihrer wirtschaftlichen Folgen besteht nach wie vor eine hohe Prognoseunsicherheit.

Digitalisierung als Chance

Der steigende Kostendruck in den Gesundheitsmärkten zwingt die Marktteilnehmer zu innovativeren und effizienteren Lösungen. Mit Mehraufwendungen und Mindereinnahmen beschleunigt die Corona-Pandemie diesen Trend erheblich. Eine stärkere Digitalisierung kann den Gesundheitssystemen dabei helfen, ihre Herausforderungen im Hinblick auf Kosten und Leistungen besser zu bewältigen. So zeigten sich während der aktuellen Pandemie mit ihren Mobilitätsbeschränkungen die Vorteile digitaler Vernetzung schon in der bloßen Erreichbarkeit von Leistungen zur gesundheitlichen Versorgung.

Die Digitalisierung verändert auch die Rolle der Patienten, die schon heute durch internetbasierte Gesundheitsinformationsangebote und private Finanzierung von Gesundheitsleistungen einen aktiveren Einfluss auf den Markt ausüben. HARTMANN hat diese Trends frühzeitig erkannt und in seinem 2019 begonnenen Transformationsprogramm als wichtige Initiative verankert. Um die Zukunftschancen zu nutzen, setzt das Unternehmen bei diesem Programm unter anderem auf neue digitale Geschäftsmodelle.

Innovationen als zentraler Bestandteil der Strategie

Innovationen zählen für die HARTMANN GRUPPE zu den zentralen Bestandteilen ihrer Wachstumsstrategie. Ein Beispiel hierfür sind die selbstklebenden Superabsorber-Wundaufgaben mit Silikonwundkontaktschicht zur einfachen und schmerzarmen Behandlung von chronischen, schwer heilenden Wunden. Entwicklungen wie die Zunahme von Antibiotikaresistenzen oder die aktuelle Pandemie sorgen für einen steigenden Bedarf an Desinfektionsmitteln und Schutzprodukten. Das Portfolio der HARTMANN GRUPPE umfasst

auch innovative Desinfektionsprodukte und -systeme sowie Anwendungsprozesse für die Infektionsprophylaxe.

Bei seinen markt- und kundennahen Neuerungen erhält HARTMANN Unterstützung vom BODE SCIENCE CENTER, dem international als wissenschaftlich fundierter Ansprechpartner anerkannten HARTMANN-Kompetenzzentrum für Hygiene und Infektionsschutz. Da bei Innovationen der Bedarf nach einer adäquaten Absicherung besteht, beobachtet und analysiert HARTMANN Patentrisiken laufend und steuert diese aktiv.

Compliance als Basis des Geschäfts

Als weltweit tätiges Unternehmen im Gesundheitswesen unterliegt HARTMANN einer Vielzahl von Regularien, die sich lokal teilweise stark unterscheiden. Die Einhaltung von ethischen und rechtlichen Verhaltensgrundsätzen ist ein wesentlicher Faktor des Selbstverständnisses und der Unternehmenskultur von HARTMANN. Der HARTMANN Code of Conduct greift diese Verhaltensgrundsätze auf und macht sie für alle Mitarbeiter verbindlich.

Das Compliance-Programm von HARTMANN stellt die Einhaltung von ethischen Standards, Gesetzen und internen Vorgaben über Prozesse, Richtlinien, Schulungen, Kontrollen und Audits sicher. Im Rahmen des globalen Programms sind die lokalen Compliance-Verantwortlichen insbesondere für die länderspezifischen Risiken zuständig. Die Corporate Compliance Abteilung übernimmt die zentrale Steuerung der Umsetzung und Weiterentwicklung des globalen Compliance-Programms. Ein global verantwortlicher Chief Compliance Officer mit direkter Berichtslinie zum Vorstandsvorsitz überwacht die Implementierung, Einhaltung und Fortentwicklung des Programms in allen Geschäftsbereichen. Zur Meldung von Compliance-Verstößen steht Mitarbeitern und Externen ein Meldesystem zur Verfügung.

Das Compliance-Verständnis beschränkt sich bei HARTMANN jedoch nicht nur auf das eigene Unternehmen und seine Mitarbeiter. Deshalb verpflichtet HARTMANN auch seine Lieferanten dazu, die HARTMANN-Verhaltensgrundsätze zu akzeptieren oder vergleichbare eigene Grundsätze entlang der Wertschöpfungs- und Lieferkette umzusetzen.

Diversifizierung reduziert Risiken

Durch die Diversifizierung ihrer Geschäftsaktivitäten in die Bereiche Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Desinfektion und Risk Prevention vermeidet die HARTMANN GRUPPE Risikohäufungen. Über ihre lokalen Vertriebsorganisationen kann die Unternehmensgruppe mit hoher Geschwindigkeit und Flexibilität auf Veränderungen nationaler Gesundheitssysteme reagieren.

Marktrisiken dynamisch begegnen

Weltweit kennzeichnen die Märkte, in denen die HARTMANN GRUPPE aktiv ist, ein starker Wettbewerb sowie verschärfte gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen der

national geprägten Gesundheitssysteme. Entsprechenden Marktrisiken begegnet das Unternehmen mit seinem klar gegliederten Portfolio aus Systemlösungen, der kontinuierlichen Optimierung von Prozessen und Kosten sowie einem intensiven Fokus auf medizinischer Kompetenz. Die HARTMANN GRUPPE richtet ihr Produktangebot konsequent am messbaren Nutzen für Patienten und Pflegenden aus und schafft so einen Mehrwert für ihre Kunden. Dies versetzt das Unternehmen in die Lage, kontinuierlich neue Marktpotenziale zu erschließen und sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Bei der Ausrichtung auf künftige Schlüsselmärkte setzt HARTMANN auf eine systematische Identifikation von Trends und laufende Wettbewerbsanalysen. Beides erfolgt auf der Basis der langjährigen Erfahrungen des Unternehmens mit entsprechenden Prozessen sowie seiner profunden Kenntnisse der unterschiedlichen Zielmärkte.

Mit seinem im Jahr 2019 gestarteten strategischen Transformationsprogramm hat HARTMANN auf wichtige Trends der Gesundheitsbranche reagiert. Mit dem Augenmerk auf einer verbesserten Kostenposition, attraktiven neuen Marktsegmenten sowie der Entwicklung kosteneffizienter Innovationen und digitaler Services ist das Unternehmen auf neue Chancen und Herausforderungen wie dem steigenden Preisdruck vorbereitet.

Absicherung von Finanzrisiken

Zur Überwachung von Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken setzt die HARTMANN GRUPPE ein für alle HARTMANN-Gesellschaften verbindliches Corporate Treasury Management ein. Das Unternehmen begrenzt potenziell negative Auswirkungen - beispielsweise aufgrund volatiler Währungen - durch geeignete Finanzinstrumente. Diese setzt HARTMANN systematisch ein und berücksichtigt dabei die jeweilige Risikoeinschätzung und die internen Standards. Detaillierte Informationen zu den Finanzinstrumenten und -risiken finden sich im Konzernanhang.

Bei geplanten Akquisitionen prüft die HARTMANN GRUPPE im Vorfeld über eine Due Diligence systematisch potenzielle Risiken. Nach einem Zukauf überwacht die Unternehmensgruppe alle Neuerwerbungen im Rahmen eines kontinuierlichen Beteiligungscontrollings. So ist die Unternehmensgruppe in der Lage, Planabweichungen frühzeitig zu erkennen und Korrekturmaßnahmen einzuleiten. HARTMANN unterzieht alle zur Erweiterung und Gestaltung des Konzerns notwendigen Investitionen einer eingehenden Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und setzt bei Finanzgeschäften auf Kernbanken mit einem soliden Rating.

Aktive operative Risikosteuerung

Grundsätzlich bestehen bei der Beschaffung von Rohstoffen und Handelsware Risiken im Hinblick auf Preis, Qualität und Liefertreue. Diesen begegnet die HARTMANN GRUPPE mit einer intensiven Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strengen Qualitätskontrollen,

Zertifizierungen und Rahmenverträgen. Ein entsprechend installiertes Bestandsmanagement dient der bestmöglichen Absicherung der Versorgung. Bei den für das Unternehmen relevanten Rohstoffen und Ausgangsprodukten überwacht das zentrale Corporate Treasury Management zusätzlich Preisschwankungen und reduziert diese durch geeignete Sicherungsgeschäfte, sofern dies möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist.

In Produktion und Logistik bestehen Qualitäts-, Arbeitssicherheits-, Umwelt- und Unterbrechungsrisiken. Diesen begegnet die HARTMANN GRUPPE mit fortlaufend verbesserten Verfahren sowie kontinuierlichen prozessbegleitenden Kontrollen im Hinblick auf die Erfüllung eigener und internationaler Standards und Normen. In außergewöhnlichen Geschäftssituationen wie der Corona-Pandemie arbeitet das Unternehmen mit Expertengruppen an der Absicherung der Lieferketten bei einer gleichzeitigen Steigerung der Produktionsmengen. Damit stellt die HARTMANN GRUPPE sicher, dass sie die erhöhte Nachfrage bedienen und gleichzeitig eine unverändert hohe Produktqualität garantieren kann.

Digitaler Wandel und IT-Sicherheit

Insbesondere in Zeiten des digitalen Wandels und der zunehmenden Cyberkriminalität bilden für die HARTMANN GRUPPE verfügbare, zuverlässige und effiziente IT-Systeme die Basis der täglichen Arbeit. Das Unternehmen überwacht seine Systeme gesamtheitlich und sichert sie durch Maßnahmen auf verschiedenen Ebenen der IT-Systeme ab. Um eine dauerhafte Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur sicherzustellen, baut HARTMANN das IT-Sicherheitsmanagement kontinuierlich weiter aus. Gleichzeitig erfolgt eine stetige Modernisierung und Standardisierung der Software und des Berechtigungsmanagements.

Die fortschreitende Digitalisierung der Geschäftsprozesse, die Sensibilität der Tätigkeitsfelder und das gesteigerte Sanktionspotential erhöhen die Bedeutung des Schutzes persönlicher Daten. Dem trägt HARTMANN durch die Präventionsaktivitäten seiner Datenschutzabteilung Rechnung.

Hochqualifiziertes Personal als Erfolgsgrundlage

Ein zentraler Faktor für die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE sind qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Dafür setzt das Unternehmen auf ein professionelles Personalmanagement. Dieses begrenzt Risiken unter anderem durch differenzierte, international ausgerichtete Qualifizierungsprogramme, attraktive Vergütungssysteme, eine Positionierung des Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber und eine transparente interne Kommunikation.

Bewährtes Risikoreduktionsmanagementsystem

Der Risikobehandlung liegt bei HARTMANN ein Risikoreduktionsmanagementsystem zugrunde, das die Unternehmensführung bei der Optimierung von Geschäftsprozessen unterstützt. Es basiert auf den

gesetzlichen Anforderungen und orientiert sich an den Vorgaben der Norm ISO 31000 in ihrer aktuellen Form. Das System trägt wesentlich dazu bei, alle relevanten Risiken rechtzeitig zu erkennen, zu bewerten und zu kommunizieren. So kann das Unternehmen bei Bedarf zeitnah effiziente Maßnahmen zur Gegensteuerung ergreifen.

Zu diesen Maßnahmen zählen internationale und länderspezifische Versicherungsprogramme. Mit diesen sichert das Corporate Insurance Management als Teil des Gesamtsystems zur Risikoreduktion wesentliche, versicherbare Risikobereiche ab. Um das Schadensrisiko zu reduzieren, führt das Unternehmen gemeinsam mit Versicherungsexperten regelmäßig Audits vor Ort durch. Den dabei identifizierten Risiken begegnet HARTMANN mit adäquaten Präventions- und Schutzmaßnahmen. Im ständigen Dialog mit den Versicherern passt die Unternehmensgruppe die Versicherungsprogramme zeitnah an veränderte Risikoverhältnisse an.

Die chancen- und risikoorientierten Zukunftsanalysen des Risikoreduktionsmanagements fließen in die strategische Planung des Konzerns ein. Zusammen mit der kurz- und mittelfristigen Planung bilden sie die Basis für ein systematisches Risikocontrolling auf Ebene der Geschäftseinheiten, der Einzelgesellschaften, der Regionen und des Konzerns. Die Konzernrevision ergänzt als Teil der internen Kontrollsysteme diese Aktivitäten. Eine hohe Risikotransparenz stellt HARTMANN durch die intensive Zusammenarbeit des Risikoreduktionsmanagements mit der Internen Revision und dem Finanzbereich sowie die systematische Einbindung interner Expertengremien sicher. Dies trägt zu einer ganzheitlichen Betrachtung potenzieller Risikoquellen bei, die das Risikobewusstsein in der gesamten Organisation stärkt. Darüber hinaus reduziert HARTMANN potenzielle Ineffizienzen, indem das Risikoreduktionsmanagement sein Augenmerk verstärkt auf die Effektivität und Effizienz von Risikobehandlungsmaßnahmen richtet.

Strukturiertes Risikomanagement

Die HARTMANN GRUPPE erhebt alle sechs Monate das Gesamtportfolio der Risiken und den Stand der Maßnahmen auf Bereichs-, Funktions- und Konzernebene und erfasst zusätzlich jederzeit Ad-hoc-Risikomeldungen. Die Ergebnisse werden auf verschiedenen Konzernebenen konsolidiert und über das Risikoreduktionsmanagement auf Plausibilität geprüft. Bei erheblicher Risikorelevanz erfolgt eine zusätzliche Expertenbewertung. Über die Monte-Carlo-Simulation werden die Erkenntnisse in Risikokategorien aggregiert und anschließend an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet.

Über die quantitativen Risikobewertungsverfahren nach der Value-at-Risk-Methode kann HARTMANN auf der Basis einer konzernweiten standardisierten elektronischen Risikomanagementplattform Risiken realistisch einschätzen und effektive Maßnahmen einleiten. Angesichts aller aktuell verfügbaren Informationen sieht die HARTMANN GRUPPE ihren Fortbestand als gesichert an.

PROGNOSEBERICHT

HARTMANN erwartet auch für 2021 einen Einfluss der Corona-Pandemie auf die Geschäftstätigkeit. Dabei geht das Unternehmen davon aus, dass die positiven Sondereffekte bei einzelnen Produktgruppen zurückgehen, während der Budgetdruck in den Gesundheitssystemen weiter steigt. Die HARTMANN GRUPPE erwartet für das Jahr 2021 einen moderaten organischen Umsatzrückgang und rechnet mit einem bereinigten EBITDA von EUR 210 bis EUR 260 Mio.

Gedämpfte Konjunkturerholung nach Einbruch der Weltwirtschaft

Die Weltbank geht in ihrer aktuellen Prognose davon aus, dass die Weltwirtschaft 2021 um 4,0% wächst. Damit erholt sie sich weniger schnell als zu Beginn der Pandemie erhofft. Das globale BIP wird Prognosen zufolge für längere Zeit deutlich unter dem Niveau von vor der Pandemie bleiben.

Das erwartete Ausmaß der Erholung fällt für 2021 in den Volkswirtschaften unterschiedlich aus: Während für China ein BIP-Wachstum von rund 7,9% gegenüber dem Vorjahr prognostiziert wird, ist der Ausblick für die Eurozone und die USA mit prognostizierten Wachstumsraten von ca. 3,6% beziehungsweise rund 3,5% deutlich schwächer.

Für die deutsche Wirtschaft geht das Institut für Weltwirtschaft (IfW) von einer verzögerten Erholung aus. Die Gründe dafür sieht das IfW im erneuten Aufflammen der Corona-Pandemie sowie den im November 2020 erneut eingeleiteten Shutdown-Maßnahmen. Für das Jahr 2021 erwartet das Institut eine Erhöhung des deutschen Bruttoinlandsprodukts von lediglich rund 3,1%.

Der Ausblick für die weitere wirtschaftliche Entwicklung ist von außerordentlich hoher Unsicherheit geprägt. Von großer Bedeutung ist insbesondere der weitere Pandemieverlauf. Rückschläge bei der Eindämmung der Pandemie könnten den erwarteten Aufschwung zum Erliegen bringen. Weitere Risikofaktoren liegen in den Auswirkungen des „Brexit“ sowie unterschiedlichen geopolitischen Risiken.

Steigender Preisdruck in den Gesundheitssystemen

Durch die Corona-Pandemie sind die staatlichen Gesundheitsausgaben 2020 europaweit relevant gestiegen.

Das Beratungsunternehmen Deloitte geht davon aus, dass grundlegende Reformen erforderlich werden, um die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung in den Ländern auch weiterhin zu gewährleisten.

Dabei wird der finanzielle Druck auf die Gesundheitssysteme in den kommenden Jahren steigen. Gründe hierfür sind unter anderem die Kosten für die Aufrechterhaltung und Entwicklung der Gesundheitssysteme sowie Investitionen in neue medizinische Technologien.

Der Bereich Infektionsschutz wird künftig in den Vordergrund rücken. Für Desinfektionsprodukte im Gesundheitsbereich rechnet der Marktdatenanbieter Arizton in den Jahren 2021 bis 2026 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 12%. Die Ursache dafür liegt nicht allein in Pandemien, sondern auch im zunehmenden Bestreben, speziell in Krankenhäusern und Pflegeheimen Infektionen zu vermeiden.

Auch für den Markt für Schutzkleidung im medizinischen Bereich liegen hohe Wachstumsprognosen vor: Für die Jahre 2020 bis 2027 sagt das Marktforschungsunternehmen Grand View Research weltweit ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 7,4% voraus.

Der zunehmende Anteil der über 65-Jährigen wird auch weiterhin eine steigende Nachfrage nach Gesundheitsleistungen hervorrufen. Eine zentrale Rolle spielen dabei chronische Krankheiten und Multimorbidität - schon heute leben in Europa mehr als 50 Millionen Menschen mit mehr als einer chronischen Erkrankung.

Nach einer Deloitte-Studie entsteht im Bereich der ambulanten und stationären Versorgung insbesondere durch die Zunahme pflegebedürftiger Menschen bis 2035 ein Bedarfszuwachs von nahezu 100.000 Vollzeitkräften, um für jede pflegebedürftige Person ein gleichbleibendes Zeitkontingent zu realisieren.

Um eine Abwanderung von Fachkräften in andere Tätigkeitsbereiche zu verhindern, sind im Bereich der Pflege in den nächsten Jahren digitale Innovationen notwendig. Dabei kann mit Hilfe der Digitalisierung sowohl der Eintritt in die Pflegebedürftigkeit als auch die Inanspruchnahme pflegeintensiver Versorgungsformen minimiert werden. Parallel dazu sollen notwendige Unterstützungsangebote zur ambulanten Versorgung geschaffen werden. Dafür ist es erforderlich, digitale Lösungen aus der konkreten Versorgungssituation heraus zu entwickeln.

In Deutschland wird die Zahl der pflegebedürftigen Menschen bis zum Jahr 2050 einer AOK-Studie zufolge auf mehr als 5 Mio. steigen. Unterscheidet man nach Versorgungsformen, so zeigt sich, dass vor allem die Versorgung zu Hause weiter stark zunehmen wird. Einer Deloitte-Studie zufolge wird der Anteil der Pflegebedürftigen, die zu Hause versorgt werden, bis 2035 auf 81 % steigen.

Neben der Verlagerung der Patientenbehandlung vom stationären in den ambulanten Bereich verlangt auch der erhebliche Kostendruck im Krankenhaussektor zunehmend digitale Lösungen. Beispiele hierfür sind die elektronische Dokumentation von Pflege- und Behandlungsleistungen, klinische Entscheidungsunterstützungssysteme zur Steigerung der Versorgungsqualität, eine telemedizinische Netzwerkstruktur oder ein digitales Medikationsmanagement.

Die Unternehmensberatung Roland Berger prognostiziert in einer Studie, dass im Jahr 2025 für digitale Produkte und Anwendungen im Gesundheitsbereich 12% der Gesundheitsausgaben aufgewendet werden. Mit Blick auf das Gesundheitsverhalten der Menschen wird in Zukunft auch Big Data zunehmend für die Entwicklung digitaler Lösungen herangezogen werden.

Als Experte in der Gesundheitsbranche kennt HARTMANN die Entwicklungen im Gesundheitsbereich und übernimmt mit innovativen kundenorientierten Lösungen auch in Zukunft Verantwortung für den sich ändernden Markt und die damit verbundenen gesellschaftlichen Themen. Dabei hat HARTMANN die sogenannten Healthcare Professionals und die Patienten gleichermaßen im Blick.

Moderater organischer Umsatzrückgang erwartet

Die Corona-Pandemie wird die wirtschaftliche Situation der HARTMANN GRUPPE auch im Geschäftsjahr 2021 beeinflussen. Bereits im Berichtsjahr brachte sie direkte positive und negative Effekte für die Entwicklung in den Segmenten und hat darüber hinaus vorhandene Trends in den Blickpunkt gerückt und teils verstärkt. Zu diesen zählt der steigende Kostendruck in den Gesundheitssystemen ebenso wie die Digitalisierung. Von einer Fortsetzung dieser Entwicklung ist auch im Geschäftsjahr 2021 auszugehen.

Grundsätzlich reagiert HARTMANN auf diese Trends und Opportunitäten im Markt mit dem im Jahr 2019 begonnenen Transformationsprogramm zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Erlangung einer führenden Marktposition in den Kernsegmenten. Das Unternehmen hat sein Transformationsprogramm im Berichtsjahr parallel zur Bewältigung der pandemiebedingten Herausforderungen vorangetrieben und wird diesen Weg auch im Geschäftsjahr 2021 fortsetzen.

Vor dem Hintergrund des unklaren weiteren Verlaufs der weltweiten Corona-Pandemie und ihrer wirtschaftlichen Folgen besteht aktuell eine hohe Prognoseunsicherheit. Zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Berichts geht HARTMANN davon aus, dass die positiven Sondereffekte bei einzelnen Produktgruppen im Geschäftsjahr 2021 weniger ausgeprägt sein werden als im Ausnahmejahr 2020. Gleichzeitig rechnet das Unternehmen weiterhin mit negativen

Effekten aus der Corona-Pandemie und geht von einem zunehmenden Budgetdruck in den Gesundheitssystemen aus. Für die Kernsegmente der HARTMANN GRUPPE ergeben sich daraus unterschiedliche Prognosen: Während das Unternehmen im Segment Wundmanagement mit einer Steigerung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Geschäftsjahr 2020 rechnet, erwartet es im Segment Infektionsmanagement einen Rückgang. Für das Segment Inkontinenzmanagement wird eine stabile Geschäftsentwicklung erwartet.

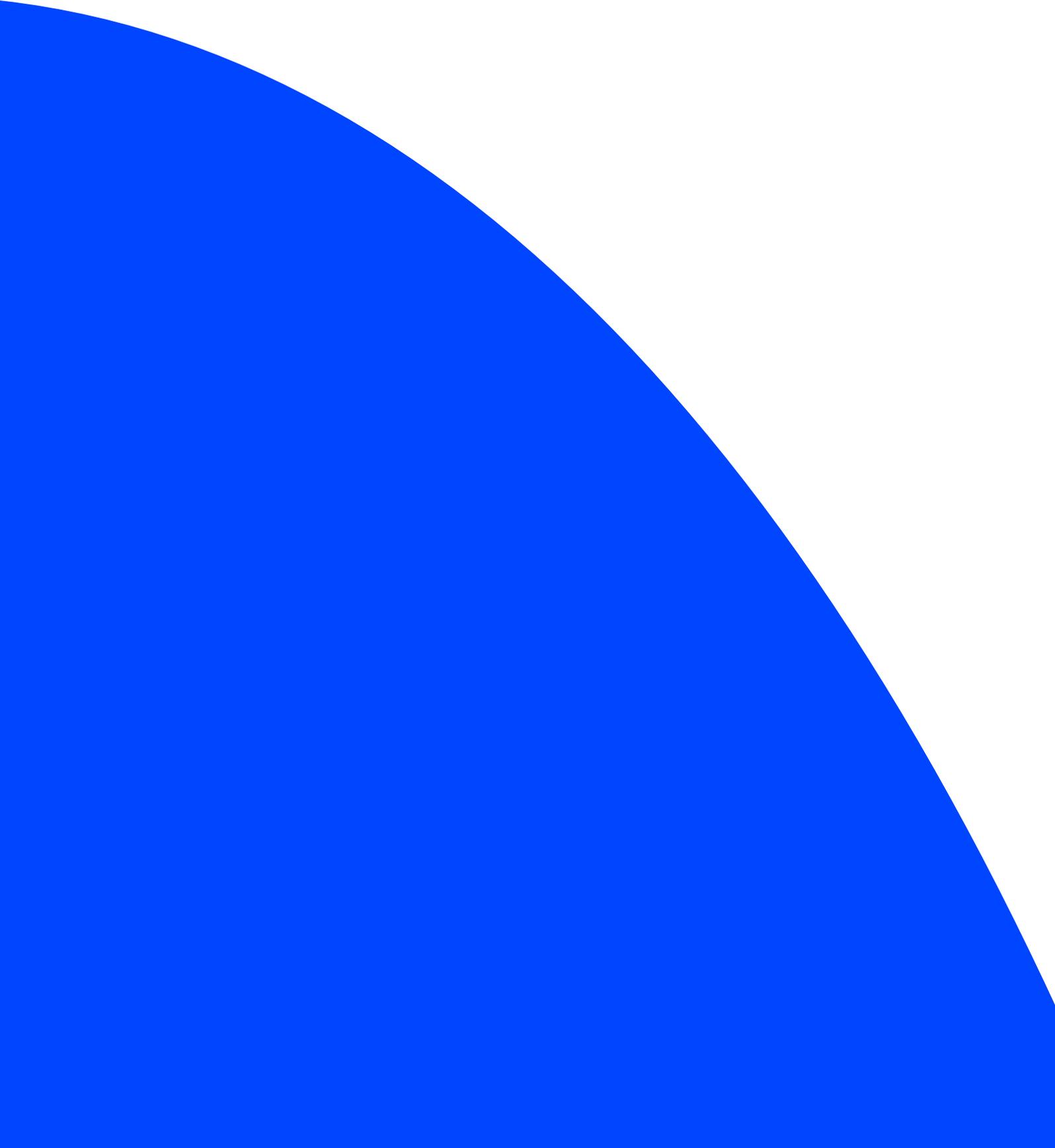
Angesichts der Marktentwicklung ist es für die HARTMANN GRUPPE auch 2021 vorrangig, ihr Transformationsprogramm konsequent fortzusetzen. Die damit verbundenen Investitionsanforderungen in Kombination mit den genannten Auswirkungen der Corona-Pandemie dämpfen die Erwartungen für das Geschäftsjahr 2021.

Die HARTMANN GRUPPE überprüft ihre Annahmen, Planungen und Prognosen fortlaufend und aktualisiert diese bei Bedarf. Unter der Voraussetzung, dass sich die aktuellen Annahmen als zutreffend erweisen und nach Abwägung der Chancen und Risiken, die aus den wesentlichen Einflussfaktoren resultieren, rechnet die HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2021 derzeit mit einem moderaten organischen Umsatzrückgang und einem rückläufigen bereinigten EBITDA von EUR 210 bis EUR 260 Mio.

Die tatsächliche Entwicklung der HARTMANN GRUPPE und ihrer Segmente kann für den Fall, dass die Erwartungen und Annahmen nicht eintreten, sowohl positiv als auch negativ von der Prognose abweichen.

Konzernabschluss

für das Geschäftsjahr 2020



Konzernbilanz der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2019	31. Dezember 2020
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	1	482.163	476.842
Immaterielle Vermögenswerte	2	216.154	189.331
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	4.727	4.467
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4	892	263
Sonstige Forderungen	5	7.752	12.388
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6	0	1.714
Aktive latente Steuern	7	37.310	49.056
		748.998	734.061
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	8	347.266	373.565
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	357.019	363.467
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	10	6.228	3.291
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11	2.666	1.873
Zahlungsmittel	12	115.130	254.259
		828.309	996.455
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	13	32.050	0
Bilanzsumme Aktiva		1.609.357	1.730.516

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2019	31. Dezember 2020
Passiva			
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328
Kapitalrücklage		47.902	48.897
Eigene Anteile		-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		691.015	681.521
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		58.269	106.482
Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		888.483	928.197
Nicht beherrschende Anteile		43.921	45.133
		932.404	973.330
Langfristige Verbindlichkeiten			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15	63.818	51.239
Passive latente Steuern	7	2.021	1.488
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	202.678	217.676
Sonstige Rückstellungen	17	22.204	25.598
Sonstige Verbindlichkeiten	18	1.361	1.104
		292.082	297.105
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	289.459	362.570
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	20	36.127	49.291
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	21	29.929	33.807
Sonstige Rückstellungen	17	12.681	14.413
		368.196	460.081
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	13	16.675	0
Bilanzsumme Passiva		1.609.357	1.730.516

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	2019	2020
Umsatzerlöse	22	2.186.765	2.433.036
Bestandsveränderungen		-2.843	6.252
Andere aktivierte Eigenleistungen		7.710	7.032
Gesamtleistung		2.191.631	2.446.320
Sonstige Erträge	23	52.666	54.230
Materialaufwand	24	-946.756	-1.063.802
Personalaufwand	25	-578.489	-606.443
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	26	-105.969	-145.646
Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten	27	-1.840	-2.821
Sonstige Aufwendungen	28	-506.861	-518.561
Betriebsergebnis ¹		104.382	163.277
Finanzierungsaufwendungen		-8.051	-5.036
Finanzierungserträge		1.057	1.142
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		663	445
Finanzergebnis	29	-6.331	-3.449
Ergebnis vor Steuern		98.051	159.828
Ertragsteuern	30	-35.121	-46.888
Konzernergebnis		62.930	112.940
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		58.269	106.482
die nicht beherrschenden Anteile		4.661	6.458
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	31	16,41	29,98

¹ Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2019	2020
Konzernergebnis	62.930	112.940
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuer)	-37.695	-16.747
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	10.920	3.847
Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-26.775	-12.900
Währungsumrechnung	11.516	-26.614
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuern)	-13.258	-12.963
- darin enthaltene Risikokomponente (Kassakomponente)	-11.975	-13.903
- darin enthaltene Rücklage für Sicherungskosten (Terminkomponente)	-1.283	940
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	3.794	3.778
Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	2.052	-35.799
Gesamtergebnis	38.207	64.241
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	31.349	60.201
die nicht beherrschenden Anteile	6.858	4.040

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Konzern- Gewinn- rücklagen	Gewinn- und Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste
Stand 1. Januar 2019	91.328	47.902	-31	714.939	-52.663
Umstellungseffekt IFRS 16				-3.434	
Stand 1. Januar 2019	91.328	47.902	-31	711.505	-52.663
Gesamtergebnis	0	0	0	0	-27.341
Umbuchung von der Cash Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	54.154	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-1	0
Stand 31. Dezember 2019	91.328	47.902	-31	765.658	-80.004
Stand 1. Januar 2020	91.328	47.902	-31	765.658	-80.004
Gesamtergebnis	0	0	0	0	-11.018
Umbuchung von der Cash Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	33.407	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	995	0	-995	0
Stand 31. Dezember 2020	91.328	48.897	-31	798.070	-91.022

andere Rücklagen					Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	- darin enthaltene Risiko- komponente	- darin enthaltene Rücklage für Sicherungs- kosten	Währungs- umrechnung					
5.451	3.806	1.645	-2.218	79.016	883.725	39.422	923.147	
					-3.434	-6	-3.440	
5.451	3.806	1.645	-2.218	79.016	880.291	39.416	919.707	
-9.465	-8.218	-1.247	9.886	58.269	31.349	6.858	38.207	
1.706	1.706	0	0	0	1.706	0	1.706	
0	0	0	0	-24.862	-24.862	-2.335	-27.197	
0	0	0	0	-54.154	0	0	0	
0	0	0	0	0	-1	-18	-19	
-2.308	-2.706	398	7.668	58.269	888.483	43.921	932.404	
-2.308	-2.706	398	7.668	58.269	888.483	43.921	932.404	
-9.185	-10.188	1.003	-26.078	106.482	60.201	4.040	64.241	
4.375	4.375	0	0	0	4.375	0	4.375	
0	0	0	0	-24.862	-24.862	-2.273	-27.135	
0	0	0	0	-33.407	0	0	0	
0	0	0	0	0	0	-555	-555	
-7.118	-8.519	1.401	-18.410	106.482	928.197	45.133	973.330	

Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2019	2020
Ergebnis vor Steuern	98.051	159.828
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	105.969	145.646
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (-)	1.151	2.647
Zinsergebnis	6.994	3.894
Gezahlte Ertragsteuern	-21.304	-39.256
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	130	1.856
Cash-Flow	190.991	274.615
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	1.329	-31.969
Zunahme (-)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	-2.934	-15.361
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	-5.656	3.405
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	-22.469	74.248
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)	161.261	304.938
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-85.748	-111.536
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.041	821
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	705	705
Einzahlungen aus Zinsen	1.057	1.142
Einzahlungen aus dem Abgang von Konzernunternehmen (abzüglich abgegebener Zahlungsmittel)	0	7.145
Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten (abzüglich übernommener Zahlungsmittel)	-9.328	0
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	-92.273	-101.723
Free-Cash-Flow	68.988	203.215
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	-24.862	-24.862
Zahlung der Dividende an Minderheitsgesellschafter	-2.335	-2.273
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	312	61
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-32.219	-29.148
Auszahlungen für Zinsen	-3.697	-2.918
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	-20	0
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-62.821	-59.140
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	6.167	144.075
Entwicklung des Finanzmittelbestands		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	107.201	115.130
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	2.228	-5.412
Umgliederung in/aus zur Veräußerung bestimmte/n Vermögenswerte/n	-466	466
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	6.167	144.075
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	115.130	254.259

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 16. Juni 2020. 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, sowie das Erbringen von Dienstleistungen im Sozial- und Gesundheitswesen, ausgenommen solchen, die nur durch zugelassene Personen erbracht werden dürfen.

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 zuzurechnen ist.

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 2020 ratifizierten Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) beachtet.

Die PAUL HARTMANN AG macht von der Vorschrift des § 315e Absatz 3 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 2020 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Absatz 3 beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

- Bode Chemie GmbH, Hamburg
- CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim
- CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim
- DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Venture GmbH, Grünwald
- KOB GmbH, Wolfstein
- Kneipp GmbH, Würzburg
- Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg
- KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein
- PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald
- Spray-liner GmbH, Kaiserslautern
- Vlesia GmbH, Herbrechtingen

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 erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzinstrumente 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 Ermittlung der Höhe und Laufzeit einiger Verbindlichkeiten aus Leasing, 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 und Abzinsungssätze. 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 2020 fanden einige Änderungen an Rechnungslegungsstandards erstmals Anwendung. Keine der neuen Rechnungslegungsvorschriften hatte einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Die veröffentlichten Änderungen an IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“- Definition eines Geschäftsbetriebes betreffen Vorgaben zur Abgrenzung eines Geschäftsbetriebs (business).

Durch die Änderungen an IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IAS 8 „Rechnungslegungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“ wird die Definition von Wesentlichkeit in allen IFRS sowie dem Rahmenkonzept vereinheitlicht.

Die Änderungen der ersten Phase des IASB-Projekts zur Reform der Referenzzinssätze (IBOR-Reform, beinhaltet Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7) sehen eine vorübergehende Befreiung von der

Anwendung spezifischer Hedge-Accounting-Anforderungen für Sicherungsbeziehungen vor, die direkt von der IBOR-Reform betroffen sind.

Die Änderung an IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ ermöglicht Leasingnehmern eine optionale Erleichterung bei der Beurteilung, ob ein Covid-19 bezogenes Mietzugeständnis eine Modifikation darstellt.

Ebenfalls ab dem Geschäftsjahr 2020 anzuwenden ist das überarbeitete Rahmenkonzept der IFRS. Hierzu gab es zahlreiche Änderungen der Verweise auf das Rahmenkonzept in einzelnen IFRS-Standards.

Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

Verschiedene neue und geänderte Rechnungslegungsstandards wurden veröffentlicht, sind jedoch für Berichtsperioden bis zum 31. Dezember 2020 nicht verpflichtend und wurden von der HARTMANN GRUPPE nicht vorzeitig angewendet.

Die Auswirkungen dieser neuen Regelungen auf das laufende oder auf zukünftige Geschäftsjahre sowie auf absehbare künftige Transaktionen werden vom Konzern als nicht wesentlich angesehen.

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, zu 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 Verlustan-

teile 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 übertragenen 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.

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 Goodwill 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.

Zugrunde gelegte Nutzungsdauer:	
Gebäude	15 – 40 Jahre
Maschinen und maschinelle Anlagen	8 – 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.

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse werden grundsätzlich als Rechte und Verpflichtungen analog der zu Grunde liegenden vertraglichen Modalitäten in der Bilanz zum Zeitpunkt der Nutzungsüberlassung ausgewiesen. Hiervon ausgenommen sind Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte, welche nicht den Anwendungsbereich des IFRS 16 betreffen. Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. Nichtleasingkomponenten werden grundsätzlich über alle Leasingklassen von Leasingkomponenten getrennt und aufwandswirksam erfasst.

Für Leasingverhältnisse im Anwendungsbereich des IFRS 16 bilanziert der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit für die Barwerte der in Zukunft zu leistenden Leasingzahlungen im Sinne des IFRS 16.27. Korrespondierend wird ein Nutzungsrecht am geleasteten Vermögenswert zu Anschaffungskosten aktiviert, welches grundsätzlich dem Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen unter Abzug gewährter Anreize und zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten entspricht. Das Nutzungsrecht wird grundsätzlich über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und vertraglich erwarteter Laufzeit abgeschrieben. Davon ausgenommen sind Leasingverträge, welche einen Eigentumsübergang oder eine Kaufoption beinhalten, deren Ausübung zu dem Zeitpunkt der Erstaktivierung des Vertrages als hinreichend sicher anzusehen ist. In diesem Fall ist auf die Nutzungsdauer des Leasingobjekts abzustellen.

In einigen Leasingverträgen sind zur Erhöhung der Flexibilität Kündigungs- und Verlängerungsoptionen enthalten, welche überwiegend durch die HARTMANN GRUPPE, aber nicht vom jeweiligen Leasinggeber ausgeübt werden können. Bei der Bestimmung der Leasinglaufzeit werden neben der vertraglichen Grundlaufzeit sämtliche Tatsachen und Umstände, welche den wirtschaftlichen Anreiz der Ausübung einer Kündigungs- oder Verlängerungsoption hinreichend sicherstellt, berücksichtigt.

Die Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden grundsätzlich unter Verwendung eines Grenzfremdkapitalzinssatzes des

Leasingnehmers abgezinst. Im Wesentlichen werden diese Referenzzinssätze über einem Zeitraum von bis zu 20 Jahren aus länder- bzw. währungsabhängigen Zinssätzen abgeleitet und um eine individuell bestimmte Leasingrisikoprämie ergänzt.

Eine Ausnahme hierzu bilden Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von bis zu maximal 12 Monaten, sowie Leasingverhältnisse die gemäß IFRS 16.5 als Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte anzusehen sind. Diese Leasingverhältnisse werden, über alle Anlagenklassen, über die Vertragslaufzeit linear in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die in der HARTMANN GRUPPE abgeschlossenen Leasingverträge beinhalten im Wesentlichen Nutzungsrechte von Immobilien, Geschäftswagen, sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung.

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 allokierter 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.

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.

Zugrunde gelegte Nutzungsdauer:	
Patente, Lizenzen, Schutzrechte, Marken, Kundenbeziehungen	3 – 15 Jahre
Software	3 – 5 Jahre

Wertminderungen langfristiger nicht finanzieller 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 abgeschrieben Vermögenswerten erfasste außerplanmäßige Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugeschrieben. 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 IFRS 9. Der Ansatz erfolgt an dem Tag, an dem der Konzern Vertragspartei wird oder bei Ausnahmeregelungen des IFRS 9 bei üblichem Kauf oder Verkauf von finanziellen Vermögenswerten zum Handelstag.

Finanzielle Vermögenswerte und Finanzielle Verbindlichkeiten werden saldiert und mit dem Nettobetrag ausgewiesen, wenn die Aufrechnungsvoraussetzungen nach IAS 32 erfüllt sind.

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 IFRS 9 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 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 in Abhängigkeit davon, ob es sich um Fremd- oder Eigenkapitalinstrumente handelt sowie abhängig von den Zahlungsstrombedingungen und dem Geschäftsmodell, in welchem sie gehalten werden, in nachstehende Kategorien:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet,
- erfolgsneutral zum Fair Value bewertet,
- erfolgswirksam zum Fair Value bewertet.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen die als kurzfristig klassifizierten verzinslichen Ausleihungen, die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in den sonstigen Forderungen ausgewiesenen weiteren finanziellen Forderungen, verzinslichen Ausleihungen sowie die Zahlungsmittel.

Bei erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten Eigenkapital- und Fremdkapitalinstrumenten wird der Gewinn oder der Verlust aus der Bewertung dieser finanziellen Vermögenswerte im sonstigen Konzernergebnis angesammelt. Sowohl im abgelaufenen Jahr als auch im Vorjahr hatte die HARTMANN GRUPPE keine erfolgsneutral zum Fair Value bewertete finanziellen Vermögenswerte im Bestand.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen sonstige Beteiligungen sowie Wertpapiere und Derivate, welche nicht im Rahmen von Hedge Accounting designiert wurden. Änderungen des Fair Value finanzieller Vermögenswerte dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertsteigerung beziehungsweise Wertminderung erfolgswirksam erfasst.

Umgliederungen von finanziellen Vermögenswerten sind im Geschäftsjahr nicht vorgenommen worden.

Wertminderungen für finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, sind bereits zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung des finanziellen Vermögenswerts zu berücksichtigen. Diese sind als erwarteter Verlust aus Kreditausfällen zu ermitteln, die in den folgenden zwölf Monaten eintreten. Wenn ein finanzieller Vermögenswert eine wesentliche Erhöhung des Kreditrisikos seit dem Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung verzeichnet, ist auf die erwarteten Kreditausfälle abzustellen, die sich aus den Ausfallereignissen ergeben, welche über die vollständige Restlaufzeit auftreten können.

Abweichend davon werden entsprechend dem vereinfachten Ansatz für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die über die jeweilige Gesamtlaufzeit erwarteten Kreditverluste als Wertminderung berücksichtigt.

Im Konzern werden erwartete Kreditverluste auf finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden auf einer zukunftsgerichteten Basis, in Kombination mit Erfahrungen aus der Vergangenheit und internen Einschätzungen, er-

mittelt. Die Höhe wird zum einen durch das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswertes und zum anderen durch die Veränderung desselben bestimmt.

Gemäß konzerninternen Vorgaben werden Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Forderungen grundsätzlich auf separaten Wertberichtigungskonten erfasst. Sie werden zum selben Zeitpunkt wie die entsprechende wertberichtigte Forderung ausgebucht.

In der HARTMANN GRUPPE erfolgt die Beurteilung des Kreditrisikos eines finanziellen Vermögenswertes sowohl anhand interner Informationen als auch externer Ratinginformationen in Bezug auf den jeweiligen Vertragspartner. Eine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos wird unterstellt, wenn sich die Ausfallrisikoklasse verschlechtert hat bzw. der Konzern Kenntnis über entsprechende finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners erlangt hat.

Ein Ausfall eines finanziellen Vermögenswertes wird angenommen, wenn keine vernünftige Erwartung auf Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme mehr besteht. Innerhalb des Konzerns kann die Vermutung, dass vertragliche Zahlungen, welche mehr als 30 Tage überfällig sind, ein erhöhtes Kreditrisiko aufweisen, sowie die Vermutung, dass vertragliche Zahlungen, welche mehr als 90 Tage überfällig sind, als ausgefallen gelten, auf Grund der bisherigen Erfahrungen nicht bestätigt werden.

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.

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

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 gewähren einen unbedingten Anspruch auf den Erhalt einer Gegenleistung und werden beim erstmaligen Ansatz in Höhe des Fair Value unter Berücksichtigung von Transaktionskosten bilanziert.

Eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen wird erfasst, wenn der Kunde die Verfügungsmacht über die Güter und Dienstleistungen erhält, da zu diesem Zeitpunkt der Anspruch auf Gegenleistung unbedingt ist, das heißt dass die Fälligkeit ab diesem Zeitpunkt automatisch mit Zeitablauf eintritt.

Die Folgebewertung wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich der Wertminderung durchgeführt. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird der nach IFRS 9

vorgeschriebene vereinfachte Ansatz zur Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken angewendet, der die Erfassung von Wertminderungen für erwartete Verluste auf die Lebenszeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vorschreibt. Hierzu werden innerhalb des Konzerns bei dem Großteil der Gesellschaften die Kunden in Risikoklassen eingeteilt und individuell unter Beurteilung von externen Ratinginformation, Insolvenz-Indizes sowie interner Beurteilungsmaßstäbe bewertet. Für einige wenige Gesellschaften erfolgt die Ermittlung der Wertberichtigungen portfoliobasiert, wobei die erwarteten Verluste auf Basis von historischen Ausfallraten ermittelt werden und um zukunftsgerichtete Elemente ergänzt werden.

Zum Jahresende erfolgt zusätzlich eine Durchsicht aller ausstehenden Beträge, um festzustellen, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Bei der HARTMANN GRUPPE werden diese objektiven Hinweise kundengruppenspezifisch beurteilt. Uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben, sobald der Zahlungsausfall feststeht.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel werden in der Bilanz zu fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen. Für Zwecke der Kapitalflussrechnung enthält der Finanzmittelbestand 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“.

Hierbei ist der Verkauf der langfristigen Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen innerhalb der nächsten 12 Monate als höchst wahrscheinlich anzusehen.

Eigenkapital

Externe Kosten, die direkt der Emission von neuen Aktien zugerechnet werden können, werden, sofern es sich nicht um Unternehmerwerbe 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 2020 kam es nicht zu einem Erwerb oder Verkauf eigener Aktien.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Die Bilanzierung und Bewertung finanzieller Verbindlichkeiten erfolgt gemäß den Vorschriften des IFRS 9.

Finanzielle Verbindlichkeiten enthalten insbesondere Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und sonstige Verbindlichkeiten. Finanzielle Verbindlichkeiten, mit Ausnahme der Leasingverbindlichkeiten, 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 Wertänderung erfolgswirksam erfasst. Beim erstmaligen Ansatz werden diese zum Fair Value bewertet und ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten bilanziert. Die Fair Value-Option wird nicht genutzt.

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

Finanzielle Verbindlichkeiten, die als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet klassifiziert werden, werden bei Zugang mit ihrem Fair Value unter Berücksichtigung von Transaktionskosten bewertet. In den Folgeperioden werden diese finanziellen Verbindlichkeiten grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung 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.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

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 Unternehmenserwerben aus Unterschieden zwischen den Fair Values der erworbenen Vermögenswerte und deren steuerlichen Werten. Steuerliche Verlust- und Zinsvorträge, die wahrscheinlich zukünftig genutzt werden, 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 (2019: 29,1) % 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. Die HARTMANN GRUPPE ist in der Lage den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern.

Pensionsverpflichtungen und andere Leistungen

Pensionsverpflichtungen

Die Konzerngesellschaften haben weltweit eine Reihe von beitrags- und leistungsorientierten Versorgungsplänen abgeschlossen. Das diesen Plänen zugeordnete Vermögen wird im Wesentlichen 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 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

Erlöse aus Verträgen mit Kunden werden erfasst, wenn durch Übertragung der zugesagten Güter oder Dienstleistungen auf einen Kunden die Leistungsverpflichtungen erfüllt werden. Bei Leistungsverpflichtungen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt werden, erfolgt dies bei Lieferungen von Waren bei Übertragung der Verfügungsmacht oder bei Dienstleistungen zum Zeitpunkt der Leistungserbringung. Bei Leistungsverpflichtungen, die über einen Zeitraum erbracht werden, erfolgt die Umsatzrealisierung über den vereinbarten Leistungszeitraum. Bei Verträgen mit mehreren separaten Leistungsverpflichtungen, die zu verschiedenen Zeitpunkten erfüllt werden, erfolgt die Umsatzrealisierung im jeweiligen Erfüllungszeitpunkt.

Die Höhe der Erlöse aus Verträgen mit Kunden bemisst sich nach dem vertraglich vereinbarten Transaktionspreis, wobei variable Gegenleistungen wie Skonti oder Boni als Erlösschmälerungen basierend auf Erfahrungswerten (Erwartungswertmethode) berücksichtigt werden. Erwartete Retouren werden erlösschmälernd abgegrenzt. Zusätzlich wird – sofern werthaltig – ein Recht auf den Erhalt der Rücksendung aktiviert. Für die Verpflichtung, fehlerhafte Produkte im Rahmen von Garantiebedingungen zu reparieren oder zu ersetzen, wird eine Rückstellung gebildet. Bei Verträgen mit mehreren separaten Leistungsverpflichtungen wird der gesamte Transaktionspreis nach relativen Einzelveräußerungspreisen allokiert. Die HARTMANN-GRUPPE verzichtet aus praktischen Gründen, die Höhe der zugesagten Gegenleistung um die Auswirkungen aus einer signifikanten Finanzierungskomponente anzupassen, wenn bei Vertragsbeginn erwartet wird, dass die Zeitspanne zwischen der Übertragung von zugesagten Gütern oder Dienstleistungen auf den Kunden und der Bezahlung der Güter oder Dienstleistungen durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt. Die Zahlungsziele orientieren sich sowohl an der Bonität des Kunden als auch an den üblichen landestypischen Zahlungszielen. Als weiteren praktischen Behelf werden die zusätzlichen Kosten einer Vertragsanbahnung bei Entstehen als Aufwand erfasst, wenn der Abschreibungszeitraum, der anderenfalls erfasst würde, nicht mehr als ein Jahr beträgt. Auf Angaben zu verbleibenden Leistungsverpflichtungen wird unter Anwendung des IFRS 15.121 verzichtet.

Sonstige 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. Dividendenerträge 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 IFRS 9 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, diese Risiken mithilfe von Zinsswaps, Devisentermingeschäften und Rohstoffswaps im Rahmen von Hedge Accounting (Cash-Flow Hedges) auszuschließen und zu begrenzen.

Die HARTMANN GRUPPE dokumentiert bei Beginn der Transaktion die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft, die Risikomanagementstrategien und das Vorgehen für Sicherungsgeschäften. Ebenso wird die Überprüfung der Effektivität der Sicherung dokumentiert. Die Volumina der Sicherungsgeschäfte resultieren aus der Erstellung von Planung und Forecast, welche regelmäßig überprüft und angepasst werden. Die prospektive Effektivitätsmessung von Devisensicherungsgeschäften erfolgt mit Hilfe der Critical Terms Match-Methode, für Rohstoffswaps anhand der Regressionsanalyse.

Die Hedge Ratio wird im Einklang mit dem Risikomanagement definiert. Die Hedge Ratio ist definiert als Quotient aus dem Nominal des Sicherungsgeschäfts und dem Nominal des Grundgeschäfts. Da sich die Nominale entsprechen, kann i. d. R. von einer konstanten Hedge Ratio in Höhe von 1 ausgegangen werden.

Mögliche Quellen für Ineffektivität können aus dem Kreditrisiko entstehen, welches im Grundgeschäft nicht designiert wird, wohingegen das Sicherungsgeschäft inklusive Kreditrisiko designiert wird. Daraus resultierende Ineffektivitäten sind zum aktuellen Zeitpunkt unwesentlich.

Der dem Grundgeschäft zuordenbare Teil der Sicherungskosten sowie 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. Für die Kosten der Sicherung wird das Wahlrecht genutzt, diese in einer separaten Komponente im Eigenkapital zu erfassen. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Im Eigenkapital abgegrenzte Beträge werden grundsätzlich in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (zum Beispiel zu dem Zeitpunkt, zu dem ein abgesicherter zukünftiger Verkauf stattfindet). Eine Ausnahme hierzu bilden Rohstoffsicherungsgeschäfte, bei denen das Recycling in die Anschaffungskosten erfolgt.

Die Sicherungsbeziehung muss beendet werden, sobald zwischen dem Grund- und Sicherungsgeschäft kein wirtschaftlicher Zusammenhang mehr besteht, oder die Volumina des Grund- oder des Sicherungsgeschäftes reduziert werden. Wird ein Sicherungsinstrument veräußert oder läuft aus, beendet dies die Sicherungsbeziehung ebenso.

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 oder in den Anschaffungskosten 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 mittels Marktdaten diskontiert.

Die Ermittlung der Fair Values von sonstigen finanziellen Vermögenswerten, sonstigen finanziellen Forderungen und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, die im Anhang anzugeben sind, erfolgt durch Abzinsung der künftigen, vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu aktuellen Marktzinssätzen, unter Berücksichtigung des Kreditrisikos, 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 Zahlungsmittelflüsse 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 2019	343.841	468.247	331.397	40.228	1.183.713
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	130.000	3.577	31.133	0	164.710
Stand 1. Januar 2019	473.841	471.824	362.530	40.228	1.348.423
Zugänge	11.300	16.949	35.536	36.471	100.256
Umbuchungen	5.704	14.322	4.498	-24.837	-313
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	7.720	1.738	94	9.552
Abgänge	-14.603	-15.911	-21.547	-75	-52.136
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-9.565	-78	-43.302	0	-52.945
Währungsumrechnung	4.927	1.401	1.813	659	8.800
Stand 31. Dezember 2019	471.604	496.227	341.266	52.540	1.361.637
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2019	204.039	341.627	244.373	155	790.194
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	60.396	1.372	14.280	0	76.048
Stand 1. Januar 2019	264.435	342.999	258.653	155	866.242
Planmäßige Abschreibungen	23.857	24.377	34.594	0	82.828
Wertminderungen	0	1.287	17	0	1.304
Umbuchungen	0	155	0	-155	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	7.145	1.503	0	8.648
Abgänge	-10.629	-15.297	-20.326	0	-46.252
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-7.636	-60	-30.412	0	-38.108
Währungsumrechnung	2.537	1.072	1.203	0	4.812
Stand 31. Dezember 2019	272.564	361.678	245.232	0	879.474
Restbuchwert am 31. Dezember 2019	199.040	134.549	96.034	52.540	482.163

Im Rahmen der im Vorjahr durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 1,3 Mio. EUR vorgenommen.

Die Wertminderungen betrafen im Wesentlichen Technische Anlagen und Maschinen im Segment Inkontinenz und Weitere Konzernaktivitäten.

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 2020	471.604	496.227	341.266	52.540	1.361.637
Zugänge	12.887	18.470	29.682	60.574	121.613
Umbuchungen	3.329	18.090	4.105	-25.886	-362
Abgänge	-17.329	-8.791	-22.755	-447	-49.322
Währungsumrechnung	-7.218	-2.674	-3.780	-211	-13.883
Stand 31. Dezember 2020	463.273	521.322	348.518	86.570	1.419.683
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2020	272.564	361.678	245.232	0	879.474
Planmäßige Abschreibungen	22.375	25.745	30.682	0	78.802
Wertminderungen	7.530	17.830	4.421	799	30.580
Umbuchungen	0	-202	202	0	0
Abgänge	-8.989	-7.978	-21.613	0	-38.580
Währungsumrechnung	-3.316	-1.690	-2.429	0	-7.435
Stand 31. Dezember 2020	290.164	395.383	256.495	799	942.841
Restbuchwert am 31. Dezember 2020	173.109	125.939	92.023	85.771	476.842

In den Sachanlagen der Betriebs- und Geschäftsausstattung befinden sich ebenfalls die Sachanlagen der Anlageklasse Fuhrpark.

Im Rahmen der in 2020 durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen in Höhe von insgesamt 30,6 Mio. EUR vorgenommen, die im Wesentlichen das Segment Weitere Konzernaktivitäten betreffen. Aufgrund reduzierter Profitabilität ergab sich im Rahmen des Werthaltigkeitstests ein Nutzungswert, der basierend auf den Planwerten, unter dem Buchwert der Sachanlagen zum Bilanzstichtag lag.

In 2020 wurden keine Investitionszuschüsse bei Technischen Anlagen und Maschinen von den Anschaffungskosten abgesetzt (2019: 0,3 Mio. EUR).

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 20,0 (2019: 29,6) Mio. EUR sowie für noch nicht begonnene Leasingverhältnisse in Höhe von 7,3 (2019: 0,0) Mio. EUR.

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

Aufteilung des in den Sachanlagen befindlichen Anlagevermögens

Die Aufteilung zwischen dem im Eigentum befindlichen Sachanlagen und aktivierten Nutzungsrechten stellt sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

						2019
in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Fuhrpark	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Sachanlagen in Eigentum	141.912	132.739	75.927	1.764	52.540	404.882
Geleaste Sachanlagen	57.128	1.810	1.461	16.882	0	77.281
Stand am 31. Dezember	199.040	134.549	77.388	18.646	52.540	482.163

						2020
in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Fuhrpark	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Sachanlagen in Eigentum	134.666	124.863	70.298	2.222	85.771	417.820
Geleaste Sachanlagen	38.443	1.076	2.030	17.473	0	59.022
Stand am 31. Dezember	173.109	125.939	72.328	19.695	85.771	476.842

Veränderung beim Sachanlagevermögen aus Leasing

Die Zugänge, Abschreibungen und sonstigen Veränderungen bei den aktivierten Nutzungsrechten verteilen sich zum 31. Dezember wie folgt auf die Anlageklassen:

					2019
in Tausend EUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Maschinen, technische Anlagen	Nutzungsrechte Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Nutzungsrechte Fuhrpark	Gesamt
Stand 1. Januar	69.604	2.205	1.472	15.381	88.662
Zugänge	6.708	457	1.248	12.849	21.262
Abschreibungen	-15.010	-715	-840	-9.569	-26.134
Abgänge	-3.954	-128	-3	-233	-4.318
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-1.849	-16	-416	-1.610	-3.891
Währungsumrechnung	1.629	7	0	64	1.700
Restbuchwert am 31. Dezember	57.128	1.810	1.461	16.882	77.281

					2020
in Tausend EUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Maschinen, technische Anlagen	Nutzungsrechte Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Nutzungsrechte Fuhrpark	Gesamt
Stand 1. Januar	57.128	1.810	1.461	16.882	77.281
Zugänge	10.091	421	1.788	11.784	24.084
Abschreibungen	-13.373	-475	-1.064	-9.863	-24.775
Wertminderungen	-4.473	-107	-54	-289	-4.923
Umbuchungen	0	9	-9	0	0
Abgänge	-8.276	-566	-90	-831	-9.763
Währungsumrechnung	-2.654	-16	-2	-210	-2.882
Restbuchwert am 31. Dezember	38.443	1.076	2.030	17.473	59.022

2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2019	194.711	146.512	5.870	347.093
Zugänge	4.415	0	2.376	6.791
Umbuchungen	1.038	0	-725	313
Veränderung im Konsolidierungskreis	1.966	5.198	0	7.164
Abgänge	-2.759	0	0	-2.759
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-3.226	0	0	-3.226
Währungsumrechnung	186	552	42	780
Stand 31. Dezember 2019	196.331	152.262	7.563	356.156
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2019	115.718	17.614	0	133.332
Planmäßige Abschreibungen	11.743	0	0	11.743
Wertminderungen	625	0	0	625
Veränderung im Konsolidierungskreis	65	0	0	65
Abgänge	-3.133	0	0	-3.133
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-2.737	0	0	-2.737
Währungsumrechnung	113	-6	0	107
Stand 31. Dezember 2019	122.394	17.608	0	140.002
Restbuchwert am 31. Dezember 2019	73.937	134.654	7.563	216.154

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2020	196.331	152.262	7.563	356.156
Zugänge	4.341	0	8.256	12.597
Umbuchungen	2.332	0	-1.967	365
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-535	0	-535
Abgänge	-3.643	0	-12	-3.655
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	0	0	0
Währungsumrechnung	-577	-3.497	7	-4.067
Stand 31. Dezember 2020	198.784	148.230	13.847	360.861
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2020	122.394	17.608	0	140.002
Planmäßige Abschreibungen	11.479	0	0	11.479
Wertminderungen	22.117	2.668	0	24.785
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-535	0	-535
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	0	0	0
Abgänge	-3.634	0	0	-3.634
Währungsumrechnung	-497	-70	0	-567
Stand 31. Dezember 2020	151.859	19.671	0	171.530
Restbuchwert am 31. Dezember 2020	46.925	128.559	13.847	189.331

Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 0,3 (2019: 5,5) Mio. EUR.

Die im Jahr 2020 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 89,3 (2019: 71,6) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

Die immateriellen Vermögenswerte reduzierten sich im Wesentlichen aufgrund von Wertminderungen in Höhe von 24,8 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert um 26,8 Mio. EUR auf 189,3 Mio. EUR. Hauptsächlich betraf dies das Segment Inkontinenzmanagement, wo sich aufgrund reduzierter Profitabilität ein Wertminderungsbedarf in Höhe von 21,2 Mio. EUR, im Wesentlichen auf Marken, ergab.

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft. Der Goodwill ist in Höhe von 71,0 (2019: 72,0) Mio. EUR der CGU Inkontinenzmanagement, 28,9 (2019: 28,9) Mio. EUR der CGU Desinfektionsmanagement, sowie in Höhe von 21,5 (2019: 23,6) Mio. EUR der CGU Wundmanagement zugeordnet. Den weiteren CGUs ist ein Goodwill von insgesamt 7,1 (2019: 10,1) Mio. EUR zugeordnet.

Der erzielbare Betrag der CGUs wurde auf Grundlage des Nutzungswerts bestimmt. Die Berechnung des Nutzungswerts basiert auf prognostizierten Cash-Flows, die aus der vom Vorstand verabschiedeten 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 Steuern in Höhe von 5,8 (2019: 6,7) % zur Diskontierung der geplanten Free-Cash-Flows festgesetzt. Für die Extrapolation der Cash-Flows über den Planungszeitraum hinaus wurden Wachstumsraten von bis zu 0,5 % verwendet, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht übersteigen.

Aus der Prüfung der Werthaltigkeit des Goodwills ergaben sich im Berichtsjahr Wertminderungen in Höhe von 2,7 Mio. EUR in den Segmenten Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten. Nach IAS 36.134 erfolgt bei CGUs mit einem signifikanten Goodwill eine Sensitivitätsanalyse der wesentlichen Annahmen. Die durchgeführten Sensitivitätsanalysen ergaben keine Notwendigkeit für eine weitere Wertminderung des Goodwills.

3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tausend EUR	2019	2020
Stand am 1. Januar	4.770	4.727
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	662	445
Dividendenzahlung	-705	-705
Stand am 31. Dezember	4.727	4.467

Aufgrund untergeordneter Bedeutung der Equity-Beteiligungen wird auf die Angaben der zusammengefassten Finanzinformationen verzichtet.

4 Sonstige Finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Beteiligungen	9	9
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	342	254
Derivative Finanzinstrumente	541	0
	892	263

In den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Ausleihungen mit einem Buchwert von 0,1 (2019: 0,1) Mio. EUR enthalten.

5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Langfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	4.988	10.323
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	3.586	2.576
Wertberichtigung	-822	-511
	7.752	12.388

In den langfristigen sonstigen Forderungen ist im Wesentlichen eine Kaufpreisforderung in Zusammenhang mit der Veräußerung der SANIMED-Gruppe enthalten. Die Aufteilung der sonstigen Forderungen in finanzielle und nicht finanzielle Forderungen befindet sich unter den weiteren Angaben zu den Finanzinstrumenten. Die Überleitung zu den Wertminderungen findet sich unter Tz. 9.

6 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	0	1.714

7 Latente Steuern

Die Bilanzierung und 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	2019	2020
Stand am 1. Januar	24.159	35.289
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	1.021	n.a.
Stand am 1. Januar	25.180	35.289
Währungsumrechnung	-62	-226
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	-3.313	6.637
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	14.015	5.868
Veränderung im Konsolidierungskreis	-531	0
Stand am 31. Dezember	35.289	47.568

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzposten

in Tausend EUR	2019		2020	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	1.959	27.746	4.824	24.013
Immaterielle Vermögenswerte	1.111	8.896	1.885	7.219
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	8.666	1.975	4.009	1.611
Vorräte	5.387	1.568	4.334	1.385
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	62.942	2.240	71.593	2.229
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-3.957	0	-3.464	0
Verlustvorträge	1.606	0	844	0
	77.714	42.425	84.025	36.457
Davon kurzfristig	(20.650)	(3.705)	(21.211)	-(3.143)
Saldierung	-40.404	-40.404	-34.969	-34.969
Bilanzansatz	37.310	2.021	49.056	1.488

Von den bestehenden steuerlichen Verlust- und Zinsvorträgen in Höhe von 89,0 (2019: 108,4) Mio. EUR sind 48,0 (2019: 60,0) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 9,2 (2019: 13,6) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 31,8 (2019: 34,8) Mio. EUR innerhalb der nächsten 11 bis 20 Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlust- und Zinsvorträgen werden derzeit 85,8 (2019: 102,3) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 3,5 (2019: 4,0) Mio. EUR gebildet, da hierfür künftig voraussichtlich kein aus-

reichend zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird. Auf temporäre Unterschiedsbeträge aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen in Höhe von 21,2 (2019: 21,5) 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	2019	2020
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	90.170	97.213
Unfertige Erzeugnisse	28.568	30.500
Fertige Erzeugnisse und Waren	228.275	243.547
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	253	2.305
	347.266	373.565

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 23,3 (2019: 23,0) Mio. EUR zum Nettoveräußerungswert bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert beliefen sich auf

8,8 (2019: 9,8) Mio. EUR. Am Bilanzstichtag bestehen vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren in Höhe von 2,3 (2019: 0,0) Mio. EUR.

9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2019	2020
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	328.672	332.147
gegen assoziierte Unternehmen	549	632
aus Wechselforderungen	12.439	12.902
Wertberichtigung	-13.304	-14.677
	328.356	331.004
Kurzfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	13.790	15.834
gegen assoziierte Unternehmen	0	6
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	9.501	9.112
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	5.642	7.639
Wertberichtigung	-270	-128
	28.663	32.463
	357.019	363.467

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

Entwicklung des Wertminderungsbestands für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Der Wertminderungsbestand für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für die sonstigen Forderungen entwickelte sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt:

in Tausend EUR	Sonstige Forderungen			Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt
	Erwartete Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate	Erwartete Verluste für nicht-wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)	Erwartete Verluste für wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)		
Stand 1. Januar 2019	258	803	229	14.316	15.606
Zuführung	0	0	45	2.919	2.964
Verbrauch	-162	-83	0	-1.460	-1.705
Auflösung	-3	0	0	-2.054	-2.057
Umbuchungen	-49	0	49	0	0
Währungsumrechnung	5	0	0	102	107
Umgliederung in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	0	0	-519	-519
Stand 31. Dezember 2019	49	720	323	13.304	14.396

Der Wertminderungsbestand für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für die sonstigen Forderungen entwickelte sich zum 31. Dezember 2020 wie folgt:

in Tausend EUR	Sonstige Forderungen			Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt
	Erwartete Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate	Erwartete Verluste für nicht-wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)	Erwartete Verluste für wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)		
Stand 1. Januar 2020	49	720	323	13.304	14.396
Zuführung	0	0	0	3.918	3.918
Verbrauch	0	0	-274	-412	-686
Auflösung	0	-168	0	-1.647	-1.815
Währungsumrechnung	0	0	-11	-486	-497
Stand 31. Dezember 2020	49	552	38	14.677	15.316

Der Gesamtbestand der Zuführungen zu den Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 3,9 (2019: 2,9) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von individuell bewerteten Kundenforderungen in Höhe von 3,3 (2019: 2,6) Mio. EUR und Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von portfoliobasierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,6 (2019: 0,3) Mio. EUR. Einzelwertberichtigungen wurden in Höhe von 0,4 (2019: 1,5) Mio. EUR verbraucht. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 1,5 (2019: 1,7) Mio. EUR und portfoliobasierende Wertberichtigungen in Höhe von 0,1 (2019: 0,3) Mio. EUR berücksichtigt.

Der Gesamtbestand der Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen beläuft sich auf 0,6 (2019: 1,1) Mio. EUR. Im Rahmen des Verbrauchs wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 0,3 (2019: 0,2) Mio. EUR berücksichtigt und Einzelwertberichtigungen in Höhe von 0,2 (2019: 0,0) Mio. EUR aufgelöst. Im Berichtsjahr gab es keine Änderungen des Kreditrisikos, welche zu einer Umbuchung innerhalb der einzelnen Kategorien geführt haben.

Auf die sonstigen finanziellen Vermögenswerte wurden keine Wertberichtigungen im Geschäftsjahr 2020 gebildet, da diese überwiegend zum Fair Value bewertet sind bzw. der für die Zukunft erwartete Wertminderungsaufwand am Bilanzstichtag als unwesentlich einzuschätzen ist.

10 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6.228	3.291

11 Sonstige Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	27	4
Derivative Finanzinstrumente	2.639	1.869
	2.666	1.873

In den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind überwiegend zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Finanzinstrumente enthalten.

12 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2019	2020
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	115.130	254.259

Zahlungsmittel unterliegen den Wertminderungsvorschriften von IFRS 9. Der für die Zukunft erwartete Wertminderungsaufwand ist zum Bilanzstichtag als unwesentlich einzuschätzen.

13 Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Mit einem im Geschäftsjahr 2019 gestarteten, mehrjährigen Transformationsprogramm zielt HARTMANN auf nachhaltiges, profitables Wachstum in den strategischen Produktgruppen und Kundensegmenten ab.

Die Ende 2019 getroffene Vereinbarung zur Veräußerung der SANIMED-Gruppe resultiert aus dieser Fokussierung der HARTMANN GRUPPE. Als Folge dieser Entscheidung waren die zur Veräußerung stehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 5 im bilanziellen Ausweis zu separieren und die langfristi-

gen Vermögenswerte der SANIMED-Gruppe mit dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anzusetzen.

Der Wertminderungsaufwand für die Veräußerungsgruppe im Geschäftsjahr 2019 betrug 9,5 Mio. EUR auf Sachanlagen zuzüglich latenter Steuern in Höhe von 0,5 Mio. EUR und ist dem Segment Weitere Konzernaktivitäten zugeordnet. Die entsprechenden Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe setzten sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt zusammen:

in Tausend EUR	2019
Sachanlagevermögen und immaterielle Vermögenswerte	5.462
Vorräte	6.485
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	19.637
Zahlungsmittel	466
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe	32.050
Finanzielle Verbindlichkeiten	3.999
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	12.676
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten der Veräußerungsgruppe	16.675

Mit Wirkung zum 31. März 2020 wurde die SANIMED-Gruppe an die Amsterdam Holding GmbH veräußert (siehe auch Angaben zu Veränderung im Konsolidierungskreis).

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 von der PAUL HARTMANN AG gehalten. Die Kapitalrücklage mit 48,9 (2019: 47,9) Mio. EUR stammt im Wesentlichen aus dem Agio aus Kapitalerhöhungen der PAUL HARTMANN AG. Die Veränderung im Berichtsjahr ist auf eine Umgliederung zwischen der Kapitalrücklage und der Konzernrücklage im Rahmen der Veräußerung der SANIMED-Gruppe zurückzuführen.

In den Gewinn- und anderen Rücklagen ist eine Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 9 mit -7,1 (2019: -2,3) Mio. EUR enthalten. Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen in Höhe von -91,0 (2019: -80,0) Mio. EUR.

Den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG wurden gemäß § 270 Absatz 2 HGB 20,0 (2019: 0,0) Mio. EUR zugeführt.

15 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
aus Leasingverbindlichkeiten	58.760	45.269
aus derivativen Finanzinstrumenten	211	1.527
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	4.847	4.443
	63.818	51.239
Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten		
Zwischen einem und fünf Jahren	46.333	43.926
Mehr als fünf Jahre	17.485	7.313
	63.818	51.239

Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten, unverändert zum Vorjahr, keine abgesicherten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bei den Leasingverbindlichkeiten wurden mögliche zukünftige Mittelabflüsse nicht mit einbezogen, bei denen Ausübung entsprechender Kündigungs- und Verlängerungsoptionen als nicht hinreichend sicher gilt.

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 4,4 (2019: 4,8) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.

16 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	2019	2020
Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	125.358	134.300
Fair Value des Planvermögens	-112.033	-114.745
Das Vermögen übersteigende Verpflichtungen	13.325	19.555
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	189.353	198.121
Verpflichtung in der Bilanz	202.678	217.676

in Tausend EUR	2019	2020
Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen		
Stand am 1. Januar	264.815	314.711
Währungsumrechnung	3.995	388
Veränderung im Konsolidierungskreis	565	0
Umgliederung zu leistungsorientierten Verpflichtungen	0	1.284
Laufender Dienstzeitaufwand	5.565	7.718
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-70	0
Zinsaufwand	4.151	1.877
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	-26	35
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	48.455	13.490
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-2.904	533
Gezahlte Leistungen	-12.430	-10.349
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.595	2.734
Stand am 31. Dezember	314.711	332.421

in Tausend EUR	2019	2020
Veränderung des Planvermögens		
Stand am 1. Januar	99.538	112.033
Währungsumrechnung	3.607	455
Erträge aus Planvermögen	899	457
Verwaltungskosten	-8	-7
Neubewertung des Planvermögens	8.592	-2.684
Beiträge des Arbeitgebers	4.389	6.980
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.595	2.734
Gezahlte Leistungen	-7.579	-5.223
Stand am 31. Dezember	112.033	114.745

in Tausend EUR	2019	2020
Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung		
Stand am 1. Januar	165.277	202.678
Währungsumrechnung	388	-67
Veränderung im Konsolidierungskreis	565	0
Umgliederung zu leistungsorientierten Verpflichtungen	0	1.284
Laufender Dienstzeitaufwand	5.565	7.718
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-70	0
Verwaltungskosten	8	7
Nettozinsaufwand	3.252	1.420
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	-26	35
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	48.455	13.490
Neubewertung des Planvermögens	-8.592	2.684
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-2.904	533
Gezahlte Leistungen	-4.851	-5.126
Beiträge des Arbeitgebers	-4.389	-6.980
Stand am 31. Dezember	202.678	217.676

in Tausend EUR	2019	2020
Zusammensetzung des Planvermögens		
Verzinsliche Wertpapiere	39.499	36.820
Aktien	36.002	31.058
Liquidität	4.446	2.434
Immobilienfonds	23.823	27.712
Sonstige Vermögenswerte	8.263	16.721
	112.033	114.745

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 36,8 (2019: 39,5) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 31,1 (2019: 36,0) Mio. EUR sowie Immobilienfonds in Höhe von 27,7 (2019: 23,8) Mio. EUR. Bei den sonstigen Anlageformen, die hauptsächlich aus Versicherungsverträgen bestehen, liegt in Höhe von

2,8 (2019: 0,0) Mio. EUR eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt vor.

Für das Geschäftsjahr 2021 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 9,4 (2020: 7,0) Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 5,5 (2020: 5,4) Mio. EUR erwartet. Die Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichtet)

in Tausend EUR	2019	2020
Zukünftige Zahlungsströme		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	10.257	10.766
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	39.357	40.448
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	57.854	59.865

in Prozent	2019	2020
Zinssatz	0,59	0,34
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,26	2,22
Erwartete Rentensteigerungen	0,94	0,95

Die Lebenserwartung wurde anhand der im jeweiligen Land üblichen Richttafeln (Sterbetafeln) ermittelt. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit (Duration) der Verpflichtung beträgt 17,1 (2019: 16,9) Jahre.

Sensitivitäten

in Tausend EUR	2019		2020	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	27.496	+0,5 %	-24.059
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	2.653	-0,5 %	-2.533
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	11.536	-0,5 %	-5.310
Lebenserwartung	+1 Jahr	8.163	-1 Jahr	-7.990

in Tausend EUR	2019		2020	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	28.960	+0,5 %	-25.315
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	2.722	-0,5 %	-2.640
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	12.009	-0,5 %	-5.545
Lebenserwartung	+1 Jahr	8.607	-1 Jahr	-8.402

17 Sonstige Rückstellungen

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2019	10.693	20.798	7.468	38.959
Zuführung	3.509	5.682	2.461	11.652
Auflösung	-3.735	-358	-349	-4.442
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	-226	5.324	2.111	7.210
Umgliederungen von/zu den sonstigen Verbindlichkeiten	331	-240	43	134
Verbrauch	-2.737	-5.327	-3.234	-11.299
Veränderung im Konsolidierungskreis	6	0	0	6
Umgliederung in zur Veräußerung verfügbare Verbindlichkeiten	0	-286	-22	-308
Währungsumrechnung	49	48	85	183
Stand 31. Dezember 2019	8.117	20.317	6.451	34.885

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2020	8.117	20.317	6.451	34.885
Zuführung	5.989	7.852	802	14.643
Auflösung	-404	-396	-343	-1.143
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	5.585	7.456	459	13.500
Verbrauch	-2.791	-4.215	-1.106	-8.112
Währungsumrechnung	-52	-18	-191	-262
Stand 31. Dezember 2020	10.859	23.540	5.613	40.011

Aufgliederung der Rückstellungen nach ihrer voraussichtlichen Inanspruchnahme

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
				2019
Später als ein Jahr	4.796	14.365	3.043	22.204
Innerhalb eines Jahres	3.321	5.952	3.408	12.681
	8.117	20.317	6.451	34.885
				2020
Später als ein Jahr	6.484	16.900	2.214	25.598
Innerhalb eines Jahres	4.374	6.640	3.399	14.413
	10.859	23.540	5.613	40.011

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 Sterbegeld. Der kurzfristige Anteil betrifft überwiegend Verpflichtungen aus Abfindungen, Altersteilzeit und Restrukturierung.

Übrige Rückstellungen

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

18 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Zwischen einem und fünf Jahren	1.306	1.086
Mehr als fünf Jahre	55	18
	1.361	1.104

Im Wesentlichen handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten.

19 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	2019	2020
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	171.614	216.460
gegen assoziierte Unternehmen	2.462	229
	174.076	216.689
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
gegen Fremde	95.421	124.298
für sonstige Steuern	19.962	21.583
	115.383	145.881
	289.459	362.570

Es sind keine Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach Ablauf eines Jahres fällig.

Zu Beginn des Geschäftsjahres betragen die kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten 7,5 (2019: 7,3) Mio. EUR. Davon wurden im Verlauf des Jahres 1,8 (2019: 5,2) Mio. EUR durch die Erfüllung von Leistungsverpflichtungen als Erlöse aus Verträgen mit Kunden erfasst. Neue Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 4,1 (2019: 5,4) Mio. EUR und der Abgang von Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 7,0 Mio. EUR durch die im Geschäftsjahr erfolgte Veräußerung der SANIMED-Gruppe führten letztlich zu einem Bestand an kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 2,8 (2019: 7,5) Mio. EUR.

Der Bestand an Vertragsverbindlichkeiten ist im Berichtsjahr vollständig in den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten gegen Fremde enthalten. Im Vorjahr waren 0,7 Mio. EUR in den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten und 6,8 Mio. EUR in den zur Veräußerung bestimmten Verbindlichkeiten enthalten.

Die sonstigen Verbindlichkeiten gegen Fremde beinhalten steuerfreie Investitionszulagen in Höhe von 0,3 Mio. EUR (2019: 0,0 Mio. EUR).

20 Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern

in Tausend EUR	2019	2020
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	36.127	49.291

21 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2019	2020
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	772	111
aus Leasingverbindlichkeiten	22.103	22.310
aus derivativen Finanzinstrumenten	5.723	10.100
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.331	1.286
	29.929	33.807

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,3 (2019: 1,3) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

22 Umsatzerlöse

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Aufgliederung von Umsatzerlösen mit Kunden nach Sitz des Kunden und Segmenten:

in Tausend EUR					2019
	Wundmanagement	Inkontinenzmanagement	Infektionsmanagement	Weitere Konzernaktivitäten	Gesamt
Zentraleuropa	146.182	216.709	293.213	241.327	897.431
West-/Südeuropa	152.092	287.760	130.420	106.197	676.469
Osteuropa	101.965	75.439	55.833	54.257	287.494
Nordeuropa, Amerika	50.102	45.816	10.266	40.818	147.002
Asien, Afrika, Ozeanien	26.218	77.212	26.509	48.430	178.369
	476.559	702.936	516.241	491.029	2.186.765

Vorjahreszahlen angepasst (siehe Erläuterungen zur Segmentberichterstattung)

in Tausend EUR					2020
	Wundmanagement	Inkontinenzmanagement	Infektionsmanagement	Weitere Konzernaktivitäten	Gesamt
Zentraleuropa	139.918	217.675	528.463	198.416	1.084.472
West-/Südeuropa	148.560	282.381	214.978	118.706	764.625
Osteuropa	92.238	72.196	61.128	56.778	282.340
Nordeuropa, Amerika	46.970	41.033	13.200	38.319	139.522
Asien, Afrika, Ozeanien	24.434	77.232	12.038	48.373	162.077
	452.120	690.517	829.807	460.592	2.433.036

23 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2019	2020
Kursgewinne	26.147	25.509
Erträge aus Schadensvergütungen	615	896
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	1.107	1.143
Übrige Erträge	24.797	26.682
	52.666	54.230

Die übrigen sonstigen Erträge enthalten Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 0,3 (2019: 0,3) Mio. EUR, sowie eine Vielzahl von Erträgen mit Wertansätzen, die im Einzelfall nur von untergeordneter Bedeutung sind.

24 Materialaufwand

in Tausend EUR	2019	2020
Materialaufwand	908.036	1.014.370
Aufwand für bezogene Leistungen	38.720	49.432
	946.756	1.063.802

25 Personalaufwand

in Tausend EUR	2019	2020
Löhne und Gehälter	475.866	499.434
Soziale Abgaben und Unterstützung	94.360	95.941
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	2.606	3.079
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	5.657	7.989
	578.489	606.443

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2020 durchschnittlich 10.725 (2019: 11.124) Mitarbeiter. Im Berichtsjahr waren 231 (2019: 259) Mitarbeiter in Ausbildung. Im Personalaufwand sind 0,6 (2019: 0,3) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

26 Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Gesamtabschreibungen betragen 145,6 (2019: 106,0) Mio. EUR. Eine Aufteilung der Abschreibungen, sowie der gemäß IAS 36 durchgeführten Impairmenttests vorgenommenen Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist in den Erläuterungen der jeweiligen Posten zu entnehmen. Der Wertminderungsaufwand für die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte betrug im Vorjahr 9,5 Mio. EUR und ist unter Tz.13 erläutert.

27 Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Die Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 3,9 (2019: 3,0) Mio. EUR und Erträge aus der Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 1,9 (2019: 2,1) Mio. EUR sowie Aufwendungen aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von 0,8 (2019: 0,9) Mio. EUR.

28 Sonstige Aufwendungen

in Tausend EUR	2019	2020
Ausgangsfrachten	141.315	146.058
Werbung und Werbekostenzuschüsse	75.032	81.563
Kosten für Fremdpersonal	37.246	39.618
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	32.447	36.443
Gebühren, Beiträge, Beratung	40.770	36.367
Miete und Leasing	23.628	24.457
Kursverluste	16.200	24.238
Sonstige Kosten im Personalbereich	14.534	12.321
Reise- und Repräsentationskosten	25.117	12.261
Sonstige Steuern	11.614	12.183
Öko- und Entsorgungskosten	6.781	8.907
Patent- und Lizenzkosten	6.293	8.560
Versicherungen	7.370	8.143
Kommunikationskosten	8.428	7.849
Paletten	6.274	5.084
Büromaterial	4.072	4.430
Sachkosten für Entwicklung und Konstruktion	4.817	3.915
Buchverluste im langfristigen Vermögen	1.237	2.999
Übrige Aufwendungen	43.686	43.165
	506.861	518.561

Im Aufwand für Miete und Leasing sind Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen in Höhe von 1,4 Mio. EUR (2019: 3,0 Mio. EUR) sowie Aufwendungen für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte in Höhe von 0,9 Mio. EUR (2019: 0,6 Mio. EUR) enthalten.

Insgesamt betragen die Zahlungsmittelabflüsse aus Leasingverbindlichkeiten 27,7 (2019: 30,2) Mio. EUR. Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

29 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2019	2020
Finanzierungsaufwendungen	-8.051	-5.036
Finanzierungserträge	1.057	1.142
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	663	445
	-6.331	-3.449

Bei den Finanzierungsaufwendungen handelt es sich im Wesentlichen um Zinsaufwendungen. Diese beinhalten Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 2,1 (2019: 2,9) Mio. EUR sowie die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 1,4 (2019: 3,3) Mio. EUR.

Die Finanzierungserträge bestehen im Wesentlichen aus Zinserträgen. Weitere Zinsaufwendungen und -erträge wurden nach der Effektivzinsmethode berechnet.

30 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2019	2020
Tatsächlicher Steueraufwand	31.808	53.525
Latenter Steueraufwand	3.313	-6.637
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	35.121	46.888
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
Ergebnis vor Steuern	98.051	159.828
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,1 (2019: 29,1) %		
Erwarteter Ertragsteueraufwand	28.533	46.510
Steuererminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-356	-542
Steuererminderungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	6.011	2.947
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	-5.659	-3.153
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	-149	70
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	295	253
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberechtigter latenter Steuern	4.519	-1.114
Effekte aus Steuergutschriften	-1.213	-747
Periodenfremde tatsächliche und latente Steuern	3.032	1.207
Wertminderung Goodwill	0	776
Sonstige Steuereffekte	108	681
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	35.121	46.888

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2020 ein Gesamtsteuersatz von 29,1 (2019: 29,1) % zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaftsteuersatzes von 15,0 (2019: 15,0) % des Solidaritätszuschlags von

5,5 (2019: 5,5) % und eines durchschnittlichen Gewerbesteuer-satzes von 13,3 (2019: 13,3) %.

31 Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie

Um das unverwässerte Ergebnis je Aktie zu erhalten, wird das den Aktionären der PAUL HARTMANN AG 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:

	2019	2020
Den Aktionären der PAUL HARTMANN AG zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	58.269	106.482
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
Ergebnis je Aktie in EUR	16,41	29,98

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach dem Standard IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Im Wesentlichen weisen diese Geschäftssegmente vergleichbare wirtschaftliche Merkmale, sowie eine ähnliche langfristige Ertragsentwicklung im Sinne des IFRS 8.12 auf. Die vier Segmente sind: Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten. Die Auswahl der Segmente erfolgte entsprechend der Unternehmenssteuerung der HARTMANN GRUPPE.

Im Jahr 2020 hat die HARTMANN GRUPPE die interne Berichtsstruktur weiterentwickelt. Dementsprechend wurde in der Segmentberichterstattung die Allokation angepasst. Die Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Im Segment Wundmanagement konzentriert sich HARTMANN auf Lösungen zur Wundversorgung und Verbandsmaterialien. Dabei bietet HARTMANN ein breites Spektrum an traditionellen und modernen Wundaufgaben. Letztere beinhalten u.a. das etablierte Behandlungskonzept HydroTherapie mit den beiden Produkten HydroClean® und HydroTac® sowie die superabsorbierende Kompresse Zetuvit® Plus Silicone Border.

Im Segment Inkontinenzmanagement liegt der Schwerpunkt auf körpernahen saugenden Produkten für unterschiedliche Schweregrade der Inkontinenz. Hierzu zählen u.a. die Produktkategorien MoliCare® Pants und MoliCare® Elastic. In dieses Segment fallen außerdem Produkte für die Patientenhygiene und medizinische Hautpflege.

Das Segment Infektionsmanagement umfasst die Geschäftsbereiche Risk Prevention und Desinfektion. In der Risk Prevention führt das Unternehmen z. B. kundenspezifische, vorkonfektionierte Komponenten-Sets, Bekleidungs- und Abdeckmaterialien für den OP-Bereich sowie Untersuchungshandschuhe. Im Segment Desinfektion entwickelt und produziert HARTMANN Produkte zur Hände- und Flächendesinfektion zum Schutz vor Infektionskrankheiten.

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

Mit dem Geschäftsjahr 2020 hat die HARTMANN GRUPPE das bereinigte EBITDA als neue Steuerungsgröße für die Ertragsentwicklung eingeführt. Diese Bewertungskennzahl ist nicht durch Sondereffekte belastet und bildet damit die zugrundeliegende Geschäftsentwicklung angemessen ab.

Alle Kosten der Konzernführung, der Ergebnisbeitrag der Servicebereiche sowie Effekte aus Konsolidierungsvorgängen sind im bereinigten EBITDA enthalten.

Die Segmentumsatzerlöse stammen ausschließlich aus Geschäftsvorfällen mit externen Kunden.

Die Investitionen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Segmentberichterstattung nach Regionen

in Tausend EUR	2019	2020
Deutschland	716.490	850.888
Zentraleuropa (ohne Deutschland)	180.940	233.584
West-/Südeuropa	676.469	764.625
Osteuropa	287.495	282.340
Nordeuropa, Amerika	147.002	139.522
Asien, Afrika, Ozeanien	178.369	162.077
Umsätze nach geographischem Sitz der Kunden	2.186.765	2.433.036
Deutschland	350.424	327.433
Zentraleuropa (ohne Deutschland)	48.799	56.636
West-/Südeuropa	125.103	141.793
Osteuropa	54.101	43.738
Nordeuropa, Amerika	30.892	26.815
Asien, Afrika, Ozeanien	20.612	19.494
Langfristiges Vermögen nach geographischer Aufteilung ¹	629.931	615.909

¹ Das Langfristige Vermögen beinhaltet gemäß IFRS 8.33 (b) alle langfristigen Vermögenswerte des Konzerns, ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen.

Segmentberichterstattung nach Geschäftssegmenten

	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement	
in Tausend EUR	2019	2020	2019	2020
Umsatzerlöse	476.559	452.120	702.936	690.517
EBITDA bereinigt	88.569	60.256	59.716	53.444
./. Sondereffekte				
EBITDA				
./. Abschreibungen				
EBIT				
./. Finanzergebnis				
= Ergebnis vor Steuern				
./. Ertragsteuern				
= Konzernergebnis				
Segmentvermögen	313.664	311.013	494.872	455.530
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte				
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen				
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte				
= Konzernvermögen				
Segmentinvestitionen	23.190	35.408	34.240	37.820
Planmäßige Segmentabschreibungen	19.677	20.185	32.735	31.908
Wertminderungen Segmente	147	2.682	785	22.694
Davon: auf Grundstücke und Bauten	(0)	(919)	(0)	(986)
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(147)	(765)	(768)	(134)
Davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(0)	(642)	(17)	(233)
Davon: auf Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	(0)	(324)	(0)	(21.294)
Davon: auf Geschäfts- oder Firmenwert, Goodwill	(0)	(0)	(0)	(0)
Davon: auf Software und geleistete Anzahlungen	(0)	(32)	(0)	(47)
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene				

Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
2019	2020	2019	2020	2019	2020
516.241	829.807	491.029	460.592	2.186.765	2.433.036
39.255	146.969	24.350	31.758	211.890	292.427
				1.539	-16.496
				210.351	308.923
				105.969	145.646
				104.382	163.277
				6.331	3.449
				98.051	159.828
				35.121	46.888
				62.930	112.940
295.174	347.981	338.205	301.069	1.441.915	1.415.593
		(31.557)	(0)	(31.557)	(0)
				167.442	314.923
				(493)	(0)
				1.609.357	1.730.516
17.993	32.817	31.626	28.165	107.049	134.210
16.337	19.630	25.822	18.558	94.571	90.281
0	1.734	10.466	28.255	11.398	55.365
(0)	(517)	(0)	(5.108)	(0)	(7.530)
(0)	(80)	(372)	(17.650)	(1.287)	(18.629)
(0)	(172)	(9.469)	(3.374)	(9.486)	(4.421)
(0)	(83)	(625)	(27)	(625)	(21.728)
(0)	(729)	(0)	(1.939)	(0)	(2.668)
(0)	(153)	(0)	(157)	(0)	(389)
				105.969	145.646

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 252 Tagen wird eine Normalverteilung berechnet. Das Konfidenzniveau wird mit 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 2019	31. Dezember 2020
Korrelierter Value-at-Risk aus Währungsexposures	9.970	14.566
Korrelierter Value-at-Risk aus Rohstoffen	22.739	22.305
Korrelierter Value-at-Risk aus Zins	1.032	2.832
Korrelierter Gesamt-Value-at-Risk	20.411	20.832

Diese Werte werden dem bereinigten EBITDA der HARTMANN GRUPPE gegenübergestellt, um ihre Bedeutung für die Ertragsituation einzuschätzen. Es werden dabei Limits für Währungs- und Rohstoffpreissrisiken festgelegt, bei deren Überschreitung im Rahmen der Risikopolitik definierte Maßnahmen und Berichtspflichten ausgelöst werden. Gleiches gilt für etwaige Zinsrisiken, welche durch die Konzerngesellschaften rechtzeitig gemeldet werden und bei signifikanten Auswirkungen anschließend durch im Rahmen der Risikopolitik festgelegten Maßnahmen reduziert 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 für das Geschäftsjahr 2021 56 (2020: 49) % ihres geplanten Nettobedarfs an US-Dollar durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Der Nettobedarf an US-Dollar besteht im Wesentlichen aus dem geplanten Bedarf an Rohstoffen und Handelswaren. Darüber hinaus wurden Nettopositionen in weiteren Währungen abgesichert.

Zinsrisiken

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

Zum Bilanzstichtag bestehen keine wesentlichen finanziellen Schulden.

Rohstoffrisiken

Das größte Einzelexposure betrifft den Rohstoff Fluff Pulp, der im Jahr 2021 zu 91 (2020: 62) % durch Vereinbarung von Fixpreisan-teilen in den Lieferantenverträgen gedeckt ist. Rohstoffswaps auf den RISI-Index bestehen wie im Vorjahr nicht. Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreiskon-trakte mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Mög-lichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entspre-chenden Märkte stark begrenzt.

Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko der Vermögenswerte ent-spricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden Vermögens-werte gegenüber den Vertragspartnern. Die in der HARTMANN GRUPPE größte Kategorie, welcher Ausfallrisiken unter-liegt sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Trans-aktionen mit Finanzderivaten werden nur mit Kernbanken oder ver-gleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating regelmäßig überprüft wird. Es liegt keine Konzentration von Ausfallrisiken vor. Für mögliche Ausfälle bei finanziellen Vermögenswerten, welche zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, wurden in an-gemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet, welche unter Tz. 9 genauer erläutert werden.

Das Ausfallrisiko für Sicherungsgeschäfte liegt bei 1,9 (2019: 3,2) Mio. EUR.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 167,3 (2019: 172,3) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für Forderungen in Höhe von 2,3 (2019: 1,9) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserer Erwartung werden noch nicht bonitätsbeeinträchtigte Forderungen von unseren Schuldnern ausgeglichen.

Die Ermittlung der Bruttobuchwerte nach Ausfallrisikoklassen wurde im Konzern zum einen aus einem systembasierten und mittels

Scoring Cards definierten Risikoklassen übertragen. Zum anderen wurden Bruttobuchwerte mittels Überfälligkeiten unter Berücksichtigung erwarteter Kreditverluste den Risikoklassen zugeordnet. Hierbei wurde im ersten Schritt mit steigender Überfälligkeit eine sich erhöhende Ausfallrisikoklasse angenommen, sofern eine individuelle Kreditrisikobeurteilung keine bessere Erkenntnisse ergeben hat.

Die nachfolgende Tabelle zeigt Bruttobuchwerte nach Ausfallrisiko-Ratingklassen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach dem vereinfachten Ansatz zum 31. Dezember 2020:

in Tausend EUR	2019	2020
Sehr gering risikobehaftet	235.157	221.659
Gering risikobehaftet	68.402	84.571
Signifikant risikobehaftet	28.969	29.012
Abgeschrieben	9.132	10.458
Bruttobuchwerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	341.660	345.700

Im Rahmen des Kreditrisikomanagements wurden auch alle weiteren finanziellen Vermögenswerte bezüglich Ihres Ausfallrisikos beurteilt. Bei den finanziellen Vermögenswerten der Stufe 1, deren Kreditrisiko für die nächsten 12 Monate bemessen wird, sind Bruttobuchwerte in Höhe von 13,1 (2019: 12,1) Mio. EUR als sehr gering risikobehaftet anzusehen, sowie Bruttobuchwerte in Höhe von 263,6 (2019: 120,4) Mio. EUR als gering risikobehaftet zu beurteilen. Bruttobuchwerte in Höhe von 1,6 (2019: 0,4) Mio. EUR sind als signifikant risikobehaftet anzusehen.

Liquiditätsrisiken

Zu einem vorausschauenden 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 250 (2019: 250) Mio. EUR gesichert. In Verbindung mit weiteren bilateralen Kreditlinien steht der HARTMANN GRUPPE damit

Bei den finanziellen Vermögenswerten der Stufe 2, deren Kreditrisiko über die Gesamtlaufzeit bestimmt wird, sind Bruttobuchwerte in Höhe von 0,6 (2019: 0,7) Mio. EUR als signifikant risikobehaftet anzusehen.

Die Finanzinstrumenten der Stufe 3, die als bonitätsbeeinträchtigt gelten, enthalten keine abgeschriebenen Bruttobuchwerte (2019: 0,4 Mio. EUR).

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 und der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Fair Value ersichtlich:

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2019		
	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)			
gegenüber Kreditinstituten	773	0	0
aus Leasingverbindlichkeiten	25.068	44.555	22.570
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement			
davon Mittelabfluss	91.567	18.366	0
davon Mittelzufluss	-90.087	-18.693	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	3.726	284	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.330	5.384	0
Verbindlichkeiten			
aus Lieferungen und Leistungen	174.076	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	89.249	413	0

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2020		
	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)			
gegenüber Kreditinstituten	111	0	0
aus Leasingverbindlichkeiten	24.129	39.247	7.670
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement			
davon Mittelabfluss	168.933	37.474	0
davon Mittelzufluss	-160.504	-36.346	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	1.133	63	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.286	4.855	0
Verbindlichkeiten			
aus Lieferungen und Leistungen	216.689	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	115.282	400	0

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.

Die Eigenkapitalquote stellte sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	31. Dezember 2019	31. Dezember 2020
Eigenkapital	932.404	973.330
Bilanzsumme	1.609.357	1.730.516
Eigenkapitalquote in %	57,9 %	56,2 %

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

In den nachfolgenden Tabellen wird die Überleitung der Bilanzposten zu den Klassen nach IFRS 7 vorgenommen, unterteilt nach den Bilanzbuchwerten und Fair Values der Finanzinstrumente im Anwendungsbereich. Die Fair Values von den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten werden durch Abzinsung unter Berücksichtigung eines im Risikoprofil und Laufzeit

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.

entsprechenden Marktzinses ermittelt. Hierbei wird bei den kurzfristigen Bilanzpositionen der Fair Value dem Bilanzwert aus Gründen der Wesentlichkeit gleichgesetzt. Insofern erfolgt auch keine Zuordnung der kurzfristigen Bilanzpositionen zu Bewertungsstufen gem. IFRS 13. Für Leasingverbindlichkeiten ist gem. IFRS 7 kein Fair Value anzugeben.

in Tausend EUR	Bilanz Buchwert zum 31. Dezember 2019	Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9				Fair Value zum 31. Dezember 2019	Fair Value Stufen gemäß IFRS 13
		davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertet	davon erfolgswir- ksam zum Fair Value bewertet			
Aktiva							
Langfristiges Vermögen							
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
- Beteiligungen	9	0	0	9	9	3	
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	342	0	148	193	342	2	
- Derivate mit Hedge Accounting	541	541	0	0	541	2	
Sonstige Forderungen	7.752	3.651	4.101	0	4.169	2	
Kurzfristiges Vermögen							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	328.356	0	328.356	0	n.a.	n.a.	
Sonstige Forderungen	28.663	18.674	9.988	0	n.a.	n.a.	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte							
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	27	0	27	0	n.a.	n.a.	
- Derivate ohne Hedge Accounting	162	0	0	162	162	2	
- Derivate mit Hedge Accounting	2.477	2.477	0	0	2.477	2	
Zahlungsmittel	115.130	0	115.130	0	n.a.	n.a.	
Gesamte finanzielle Vermögenswerte (inkl. Summe pro Kategorie)							
	483.459	25.343	457.750	364			
Passiva							
Langfristige Verbindlichkeiten							
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
- Leasingverbindlichkeiten	58.760	58.760	0	0	n.a.	n.a.	
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	4.847	0	4.847	0	5.384	2	
- Derivate mit Hedge Accounting	211	211	0	0	211	2	
Sonstige Verbindlichkeiten	1.361	948	413	0	416	2	
Kurzfristige Verbindlichkeiten							
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	174.076	0	174.076	0	n.a.	n.a.	
Sonstige Verbindlichkeiten	115.383	26.134	89.249	0	n.a.	n.a.	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten							
- Leasingverbindlichkeiten	22.103	22.103	0	0	n.a.	n.a.	
- gegenüber Kreditinstituten	772	0	772	0	n.a.	n.a.	
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.331	0	1.331	0	n.a.	n.a.	
- Derivate mit Hedge Accounting	1.711	1.711	0	0	1.711	2	
- Derivate mit Hedge Accounting (Commodity-Derivate)	4.012	4.012	0	0	4.012	3	
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten (inkl. Summe pro Kategorie)							
	384.568	113.879	270.688	0			

Die Darstellung wurde gegenüber dem Geschäftsbericht 2019 geändert

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9			
	Buchwert zum 31. Dezember 2020	davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertet	davon erfolgswirk- sam zum Fair Value bewertet	Fair Value zum 31. Dezember 2020	Fair Value Stufen gemäß IFRS 13
Aktiva						
Langfristiges Vermögen						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Beteiligungen	9	0	0	9	9	3
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	254	0	61	193	255	2
Sonstige Forderungen	12.388	2.620	9.768	0	9.863	2
Kurzfristiges Vermögen						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	331.004	0	331.004	0	n.a.	n.a.
Sonstige Forderungen	32.463	20.338	12.125	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	4	0	4	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	321	0	0	321	321	2
- Derivate mit Hedge Accounting	1.271	1.271	0	0	1.271	2
- Derivate mit Hedge Accounting (Commodity-Derivate)	277	277	0	0	277	3
Zahlungsmittel	254.259	0	254.259	0	n.a.	n.a.
Gesamte finanzielle Vermögenswerte (inkl. Summe pro Kategorie)	632.250	24.506	607.221	523		
Passiva						
Langfristige Verbindlichkeiten						
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- Leasingverbindlichkeiten	45.269	45.269	0	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	4.443	0	4.443	0	4.856	2
- Derivate mit Hedge Accounting	1.527	1.527	0	0	1.527	2
Sonstige Verbindlichkeiten	1.104	704	400	0	405	2
Kurzfristige Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	216.689	0	216.689	0	n.a.	n.a.
Sonstige Verbindlichkeiten	145.881	30.599	115.282	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- Leasingverbindlichkeiten	22.310	22.310	0	0	n.a.	n.a.
- gegenüber Kreditinstituten	111	0	111	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.286	0	1.286	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	40	0	0	40	40	2
- Derivate mit Hedge Accounting	9.146	9.146	0	0	9.146	2
- Derivate mit Hedge Accounting (Commodity-Derivate)	914	914	0	0	914	3
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten (inkl. Summe pro Kategorie)	448.720	110.469	338.211	40		

Gemäß IFRS 13.93 sind die Fair Values der 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 weder im Vorjahr noch im aktuellen Jahr Transfers von Finanzinstrumenten zwischen den einzelnen Stufen.

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

in Tausend EUR	2019	2020
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	2.391	0
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-2.873	277
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	482	0
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	0	277
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	0
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	-1.057	-4.012
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-5.030	-3.342
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	2.075	6.440
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	-4.012	-914
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	0

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 Zahlungs-

ströme mithilfe einer flachen Forwardkurve ermittelt und mit der währungs- und laufzeitadäquaten Zinskurve diskontiert. Eine unterstellte Änderung der Indizes von $\pm 10\%$ würde eine Änderung des Fair Values in Höhe von ca. $\pm 2,6$ (2019: 2,7) Mio. EUR hervorrufen.

Die folgende Tabelle stellt die berücksichtigten Nettogewinne oder -verluste von Finanzinstrumenten anhand der Bewertungskategorien des IFRS 9 dar (ohne derivative Finanzinstrumente, die in ein Hedge Accounting einbezogen sind):

in Tausend EUR	2019	2020
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	-851	-1.656
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	2.159	-1.107
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-2.560	1.535
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	0	-40
	-1.252	-1.268

Die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beinhalten Fair-Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von -1,1 (2019: 2,2) Mio. EUR.

Die Nettoverluste bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte beinhalten Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 2,8 (2019: 1,8) Mio. EUR sowie nach der Effektivzinsmethode ermittelte Gesamtzinsverluste in

Höhe von 1,2 (2019: 0,9) Mio. EUR. Bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten sind Nettogewinne aus Währungsumrechnung in Höhe von 2,4 (2019: Nettoverluste 1,7) Mio. EUR sowie nach der Effektivzinsmethode ermittelte Gesamtzinsaufwendungen in Höhe von 0,9 (2019: 0,8) Mio. EUR enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2019 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobetrag zum 31. Dezember 2019	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierte Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2019
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	3.180	0	3.180	1.975	0	1.205
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	360.054	31.698	328.356	0	0	328.356
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	5.934	0	5.934	1.975	0	3.959
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	147.081	31.698	115.383	0	0	115.383

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2020 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobetrag zum 31. Dezember 2020	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierte Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2020
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	1.869	0	1.869	1.745	0	124
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	373.705	42.700	331.004	0	0	331.004
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	11.627	0	11.627	1.745	0	9.882
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	188.581	42.700	145.881	0	0	145.881

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

Cash-Flow Hedges

Derivative Finanzinstrumente werden in der HARTMANN GRUPPE zur Reduzierung des Währungs-, Zins- und Rohstoffrisikos eingesetzt. Im Rahmen von Hedge Accounting werden eine Vielzahl von Derivaten als Sicherungsgeschäfte designiert.

Entscheidend für die Anwendung von Hedge Accounting ist ein maßgeblich wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem Grund-

und Sicherungsgeschäft, sowie dem Grundsatz, dass die bilanzielle Hedge Ratio der wirtschaftlichen Hedge Ratio entspricht. Zum Zeitpunkt der Bewertung ist der Einfluss des Kreditrisikos nachweislich unwesentlich. Es bestanden wie im Vorjahr keine nennenswerten Ineffektivitäten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2019, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird.

				31. Dezember 2019	
				Zugeordneter Bilanzposten	
in Tausend EUR	Gesamt	Bis zu einem Jahr	Restlaufzeit mehr als 1 Jahr		
Nominalwert	234.121	193.152	40.969		
Fair Value	1.118	788	330		
davon mit positivem Marktwert	3.040	2.499	541	Sonstige finanzielle Vermögenswerte	
davon mit negativem Marktwert	-1.922	-1.711	-211	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2019	-870				
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2019	870				
Durchschnittskurs des größten Exposures	1,1592 USD				

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rohstoffsicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2019, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird:

	31. Dezember 2019	
	Zugeordneter Bilanzposten	
Nominalwert	30.945	
Volumen	24.660	
Einheit	mt	
Fair Value	-4.012	
davon mit positivem Marktwert		
davon mit negativem Marktwert	-4.012	
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2019	4.017	
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2019	-4.012	
Durchschnittskurs des größten Exposures	1.403 EUR/mt/Polypropylen	

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2020, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird. Die Wertänderung des Sicherungsgeschäftes entspricht der Änderung in der Cash-Flow Hedge-Rücklage:

in Tausend EUR				31. Dezember 2020
		Restlaufzeit		Zugeordneter Bilanzposten
	Gesamt	Bis zu einem Jahr	mehr als 1 Jahr	
Nominalwert	260.027	223.681	36.346	
Fair Value	-9.402	-7.875	-1.527	
davon mit positivem Marktwert	1.271	1.271	0	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-10.673	-9.146	-1.527	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2020	-9.474			
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2020	9.494			
Durchschnittskurs des größten Exposures	1,1633 USD			

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rohstoffsicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2020 wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird:

in Tausend EUR			31. Dezember 2020
			Zugeordneter Bilanzposten
Nominalwert		26.506	
Volumen		24.600	
Einheit		mt	
Fair Value		-637	
davon mit positivem Marktwert		277	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert		-914	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2020		639	
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2020		-637	
Durchschnittskurs des größten Exposures		1.202 EUR/mt/Polypropylen	

Die Rohstoffsicherungsgeschäfte haben jeweils eine Restlaufzeit von kleiner einem Jahr.

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 oder Festpreisvereinbarungen mit Lieferanten abgesichert. Ziel ist die Absicherung schwankender Rohstoffpreise und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Kaufpreise.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Cash-Flow Hedges im Eigenkapital:

in Tausend EUR	Devisen		Rohstoffe	Gesamt
	Rücklage für Risikokomponente	Rücklage für Sicherungskosten	Rücklage für Risikokomponente	
Stand 1. Januar 2019	3.888	2.320	1.335	7.543
Zugänge	5.678	0	0	5.678
Auflösungen	0	-1.284	-7.753	-9.037
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-10.107	0	0	-10.107
Umgliederung in die Anschaffungskosten	0	0	2.406	2.406
Stand 31. Dezember 2019	-541	1.036	-4.012	-3.517

in Tausend EUR	Devisen		Rohstoffe	Gesamt
	Rücklage für Risikokomponente	Rücklage für Sicherungskosten	Rücklage für Risikokomponente	
Stand 1. Januar 2020	-541	1.036	-4.012	-3.517
Zugänge	-8.583	941	0	-7.642
Auflösungen	0	0	-3.065	-3.065
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-2.255	0	0	-2.255
Umgliederung in die Anschaffungskosten	0	0	6.440	6.440
Stand 31. Dezember 2020	-11.379	1.977	-637	-10.039

Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2020 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb in geringfügigem Umfang, von

denen angenommen wird, dass daraus keine wesentlichen Zahlungsverpflichtungen entstehen.

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 gegenüber dem Vorjahr um 143,7 Mio. EUR auf 304,9 Mio. EUR. Diese Verbesserung resultiert aus den pandemiebedingten Effekten auf die Ergebnissituation der HARTMANN GRUPPE und aus der gegenüber dem Vorjahr geringeren Kapitalbindung im Working Capital.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 101,7 (2019: 92,3) Mio. EUR und erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 9,4 Mio. EUR. Die Zunahme basierte auf höheren Auszahlungen für Investitionen, denen wiederum Einzahlungen aus der Veräußerung der SANIMED-Gruppe entgegenstanden.

Der Free-Cash-Flow lag bei 203,2 Mio. EUR und damit um 134,2 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Im Geschäftsjahr 2019 haben sich die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten mit Zahlungen im Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit wie folgt entwickelt:

in Tausend EUR	Stand		Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			Stand 31. Dezember 2019
	1. Januar 2019	Erstanwendung IFRS 16	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges		
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
aus Leasingverbindlichkeiten	363	70.194	0	1.270	-26.979	13.912	58.760	
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	5.686	0	0	0	-974	135	4.847	
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten								
gegenüber Kreditinstituten	2.881	0	-2.943	0	0	834	772	
aus Leasingverbindlichkeiten	588	22.931	-30.176	526	26.979	1.255	22.103	
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.509	0	-2.485	0	974	1.333	1.331	
Gesamtsumme	11.027	93.125	-35.604	1.796	0	17.469	87.813	

Im Geschäftsjahr 2020 haben sich die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten mit Zahlungen im Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit wie folgt entwickelt:

in Tausend EUR	Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			Stand 31. Dezember 2020
	Stand 1. Januar 2020	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges	
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
aus Leasingverbindlichkeiten	58.760	-2	-1.475	-26.449	14.435	45.269
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	4.847	-980	-1	-1.306	1.883	4.443
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
gegenüber Kreditinstituten	772	-1.515	0	0	854	111
aus Leasingverbindlichkeiten	22.103	-27.667	-660	26.449	2.085	22.310
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.331	-1.350	0	1.306	0	1.287
Zwischensumme	87.813	-31.514	-2.136	0	19.257	73.420
Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten	3.999	-491	0	0	-3.508	0
Gesamtsumme	91.812	-32.005	-2.136	0	15.749	73.420

Die Gesamtsumme des oben ausgewiesenen Cash-Flows entspricht dem Saldo der Zeilen Einzahlungen aus der Aufnahme und Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie Auszahlungen für Zinsen in der Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE. Die sonstigen nicht zahlungswirksamen Veränderungen betreffen im Wesentlichen die Leasingbilanzierung nach IFRS 16 in Höhe von 16,5 Mio. EUR sowie die gesetzliche Mitarbeiterbeteiligung der französischen Gesellschaften und Zinsaufwendungen.

Die sonstigen nicht zahlungswirksamen Veränderungen betreffen im Wesentlichen die Leasingbilanzierung nach IFRS 16 in Höhe von 16,5 Mio. EUR sowie die gesetzliche Mitarbeiterbeteiligung der französischen Gesellschaften und Zinsaufwendungen.

Veränderung im Konsolidierungskreis sowie Unternehmenszusammenschlüsse

Zum 31. Dezember 2020 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 17 (2019: 31) inländische und 64 (2019: 64) ausländische Tochterunternehmen einbezogen.

Weitere zwei Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode bewertet. Bei diesen Gesellschaften handelt es sich jeweils um assoziierte Unternehmen.

Im März 2020 haben wir den Verkauf der SANIMED-Gruppe an die Amsterdam Holding GmbH bekannt gegeben. Die SANIMED-Gruppe war dem Segment Weitere Konzernaktivitäten zugeordnet und zum Jahresende 2019 als zur Veräußerung gehalten klassifiziert worden. Mit Wirkung zum 31. März 2020 wurde die SANIMED-Gruppe veräußert. Der Endkonsolidierungsverlust belief sich auf 1,9 Mio. EUR.

Mit Wirkung zum 8. Juni 2020 wurde die Hans Braun GmbH, Wolfstein auf die KOB GmbH, Wolfstein verschmolzen.

Im Jahr 2019 hat die PAUL HARTMANN AG im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der Safran Coating S.A.S. (Jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S.) mit Sitz in Pusignan, Frankreich, erworben, um weitere Innovationen im modernen Wundmanagement zu ermöglichen. Die Kaufpreisallokation wurde im Jahr 2020 ohne Änderungen der vorläufigen Kaufpreisallokation finalisiert.

Diese Veränderungen im Konsolidierungskreis sind, mit Ausnahme der Veräußerung der SANIMED-Gruppe, 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 2020 im Wesentlichen im Zusammenhang mit lokalen Devisenverkehrsbeschränkungen in diversen Ländern.

Aufstellung über den Anteilsbesitz

		Anteil in %
Inland		
DE	Balata GmbH, Heidenheim	100,0
	Bode Chemie GmbH, Hamburg	100,0
	CMC Beteiligungen GmbH, Sontheim	100,0
	CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim	100,0
	CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim	100,0
	DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH, Heidenheim	100,0
	HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim	100,0
	HARTMANN Venture GmbH, Grünwald	100,0
	KOB GmbH, Wolfstein	100,0
	Kneipp GmbH, Würzburg	100,0
	Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg	100,0
	KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein	100,0
	Medical Service und Logistik GmbH, Recklinghausen ¹	50,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald	100,0
	PEHA Produktions- und Vertriebsgesellschaft mbH, Heidenheim	100,0
	Spray-liner GmbH, Kaiserslautern	100,0
	Vlesia GmbH, Herbrechtingen	100,0
Ausland		
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE, Dubai	100,0
AT	PAUL HARTMANN Gesellschaft m.b.H., Wiener Neudorf	100,0
	Kneipp Austria GmbH, Wiener Neudorf	100,0
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd., Sydney/NSW	100,0
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A., Saintes	100,0
BR	Bace Comércio Internacional Ltda., São Paulo	100,0
CH	AIR Health Solution 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
CL	PAUL HARTMANN Chile SpA, Santiago de Chile	100,0
CN	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd., Shanghai	100,0

1 At Equity konsolidierte Gesellschaften

		Anteil in %
CZ	HARTMANN-RICO a.s., Veverská Bítýška	100,0
	SANICARE s.r.o., Veverská Bítýška	100,0
DK	PAUL HARTMANN A/S, København	100,0
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Rouiba	51,0
ES	Consumer Medical Care Iberia S.L., Barcelona	100,0
	Farmaban S.A., Sant Fruitós de Bages ¹	35,3
	Laboratorios HARTMANN S.A., Mataró	100,0
	PAUL HARTMANN España S.L.U., Mataró	100,0
	PAUL HARTMANN Iberia S.A., Mataró	100,0
FR	PAUL HARTMANN S.A., Mataró	100,0
	Advanced Silicone Coating S.A.S., Pusignan	100,0
	CMC France S.A.R.L., Sélestat	100,0
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Châtenois	100,0
	Max Lorne S.A.S., Villemaur-sur-Vanne	100,0
	PAUL HARTMANN S.A., Châtenois	100,0
	Pierre Cattier S.A.S., Boulogne-Billancourt	100,0
	Providom S.A.S., Châtenois	100,0
Sterima S.A.S., 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., Zagreb	100,0
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft., Biatorbagy	100,0
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd., Coimbatore	100,0
	PAUL HARTMANN Medical Private Limited, Coimbatore ²	100,0
IT	Distributori Articoli Sanitari D.A.S. S.R.L., Verona ²	100,0
	HARTMANN FOROMED S.R.L., Verona	100,0
	HARTMANN Logistic S.R.L., Verona	100,0
	PAUL HARTMANN S.p.A., Verona	100,0

1 At-Equity konsolidierte Gesellschaften

2 In Liquidation befindliche Gesellschaften

		Anteil in %
JP	Kneipp Japan K.K., Yokohama	100,0
	KOB Japan K.K., Osaka	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	100,0
NL	Kneipp Nederland B.V., Utrecht	100,0
	PAUL HARTMANN B.V., Utrecht	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, Prior Velho	100,0
RO	PAUL HARTMANN S.R.L., Bucharest	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 Ambalaj Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti., Mersin	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Istanbul	100,0
TW	Paul Hartmann Taiwan Limited, Taipei	100,0
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc., New York	100,0
	KOB USA Corporation, Tucker/Georgia	100,0
	PAUL HARTMANN Corp., Rock Hill/South Carolina	100,0
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd., Johannesburg	100,0

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 22. Januar 2021 hat die HARTMANN GRUPPE im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der web care LBJ GmbH (im Folgenden „pflege.de“) mit Sitz in Hamburg erworben. pflege.de ist die führende deutsche Online-Plattform für Themen rund um häusliche Pflege und Wohnen im Alter. Mit dem Erwerb setzt HARTMANN einen weiteren wichtigen Schritt in seinem Transformationsprogramm, um das Unternehmen auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum auszurichten. Der vorläufige Kaufpreis in Höhe von 61,9 Mio. EUR wurde mittels liquider Mittel beglichen. Abweichungen zum vorläufigen Kaufpreis werden sich auf Grund der beschlossenen Kaufpreismechanismen ergeben. Zudem bestehen Vereinbarungen zu bedingten Gegenleistungen, die zu einem Anstieg des Kaufpreises im mittleren einstelligen Millionenbetrag führen können. Aufgrund der Komplexität des Erwerbs, verbunden mit der zeitlichen Nähe des Abschlusses der Transaktion zum Zeitpunkt der Feststellung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat, liegen noch keine Ergebnisse der derzeit andauernden Kaufpreismittlung und -allokation nach IFRS 3 vor. Für die Kaufpreisallokation, die grundsätzlich auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Schulden

erfolgt, ist im Wesentlichen der Ansatz von immateriellen Vermögenswerten wie Technologien, Kundenbeziehungen und Marken sowie eines Goodwills zu erwarten.

Darüber hinaus ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2020 geführt hätten.

Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 30. April 2021 wird eine Dividende von 8,00 EUR je Stückaktie vorgeschlagen. Dividendenberechtigt sind 3.551.742 Aktien.

Die Gewinnausschüttung beläuft sich damit auf 28,4 Mio. EUR. Diese Dividende ist im vorliegenden Konzernabschluss als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Erfassung der Dividendenverbindlichkeit erfolgt im Geschäftsjahr 2021. Die Dividende im Vorjahr betrug 24,9 Mio. EUR (7,00 EUR je Aktie).

Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Personen und Unternehmen im Sinne des IAS 24 („Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“) müssen Personen und Unternehmen, die die HARTMANN GRUPPE beherrschen oder von ihr beherrscht werden, angegeben werden. Die Abgabepflicht 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 nahestehenden Personen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden nicht unterhalten. Im Zuge der Konsolidierung werden Geschäftsvorfälle zwischen den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE eliminiert.

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen außerhalb des Konsolidierungskreises. 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	2019	2020
Erträge	25.722	23.463
Aufwendungen	2.448	2.290
Forderungen	549	632
Verbindlichkeiten	2.462	229

Aufsichtsrat und Vorstand

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,9 (2019: 0,8) Mio. EUR. Darüber hinaus haben Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat Vergütungen für die Ausübung ihrer hauptberuflichen Tätigkeit im Unternehmen in Höhe von 0,4 (2019: 0,4) Mio. EUR bezogen.

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 aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Die festen Vergütungen und noch bis einschließlich des Geschäftsjahres 2021 teilweise die auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage bezogenen variablen Vergütungsanteile weisen betragsmäßig Höchstgrenzen aus. Hinsichtlich der weiteren va-

riablen Vergütungsanteile erfolgt eine Beschränkung des Anspruchs der Vorstandsmitglieder dadurch, dass eine Obergrenze des Zielwertes enthalten ist.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich im Konzern auf 6,2 (2019: 4,8) Mio. EUR. Davon beträgt der variable Anteil 3,4 (2019: 2,2) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 11,7 (2019: 11,7) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betragen für das Berichtsjahr 0,8 (2019: 2,2) Mio. EUR.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betragen im Berichtsjahr insgesamt 0,6 (2019: 0,7) Mio. EUR. Dabei entfielen 0,4 (2019: 0,5) Mio. EUR auf Prüfungshonorare, 0,1 (2019: 0,1) Mio. EUR auf prüfungsnahe Dienstleistungen sowie 0,1 (2019: 0,1) Mio. EUR auf Steuerberatungshonorare.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 25. Februar 2021 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

PAUL HARTMANN AG

Fünfstück

Georgelin

Dr. Heinen

Kuehn

Müller

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2020, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der PAUL HARTMANN AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende

Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.

- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.

- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht

ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Stuttgart, den 16. März 2021

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Petra Justenhoven
Wirtschaftsprüferin

Jürgen Schwehr
Wirtschaftsprüfer

Die HARTMANN GRUPPE weltweit

- Sitz einer HARTMANN-Konzerngesellschaft
- Hauptsitz der PAUL HARTMANN AG, Paul-Hartmann-Straße 12, 89522 Heidenheim



AMERIKA



EUROPA
UND AFRIKA



ASIEN UND
AUSTRALIEN

Finanzkalender

30. April 2021

107. ordentliche Hauptversammlung

5. Mai 2021

Dividendenzahlung

29. April 2022

108. ordentliche Hauptversammlung

Ihre Ansprechpartner bei HARTMANN

Investor Relations

Monika Faber

Telefon +49 7321 36-1105 | Telefax +49 7321 36-3606

E-Mail: ir@hartmann.info

External Communications

Jeremy Whittaker

Telefon +49 7321 36-1380 | Telefax +49 7321 36-3678

E-Mail: presse@hartmann.info

Impressum

Herausgeber

PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Redaktion

Monika Faber, PAUL HARTMANN AG

Dominik Plonner, PAUL HARTMANN AG

Fotos

Seite 2, 5: Pascal Albandopulos / Dreamland GmbH & Co. KG

Seite 6: Mathias Müller

Druck

fec – druck+medien GmbH & Co. KG, Weißenhorn

Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE erscheint in deutscher und englischer Sprache (gekürzte Fassung), der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG in deutscher Sprache. Die deutschen Versionen stehen auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.hartmann.info zum Download bereit.

Die HARTMANN GRUPPE im Fünfjahresüberblick

in Tausend EUR	2016	2017	2018	2019	2020	Veränderung zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Umsatzerlöse	1.986.450	2.058.628	2.119.103	2.186.765	2.433.036	11,3
davon Auslandsanteil in %	65,8	66,5	66,9	67,2	65,0	-2,2 *
Konzernergebnis	90.100	93.854	83.774	62.930	112.940	79,5
Nettoumsatzrendite in %	4,5	4,6	4,0	2,9	4,6	1,7 *
Materialaufwand	868.065	873.064	920.001	946.756	1.063.802	12,4
Personalaufwand	510.422	528.989	551.989	578.489	606.443	4,8
Bereinigtes EBITDA	n.a.	n.a.	n.a.	211.890	292.427	38,0
Bereinigte EBITDA-Rendite in %	n.a.	n.a.	n.a.	9,7	12,0	2,3 *
Abschreibung auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	71.717	66.358	70.309	105.969	145.646	37,4
EBIT	139.101	138.439	123.169	104.382	163.277	56,4
EBIT-Rendite in %	7,0	6,7	5,8	4,8	6,7	1,9 *
Cash-Flow	157.357	169.438	156.702	190.991	274.615	43,8
Free-Cash-Flow	91.603	-2.503	79.204	68.988	203.215	194,6
Bilanz						
Bilanzsumme	1.329.339	1.432.120	1.499.303	1.609.357	1.730.516	7,5
Langfristiges Vermögen	514.486	640.666	645.510	748.998	734.061	-2,0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ²	69.203	66.513	84.892	107.047	134.210	25,4
Kurzfristiges Vermögen	814.853	791.454	853.793	828.309	996.455	20,3
Eigenkapital	816.208	854.989	923.147	932.404	973.330	4,4
Eigenkapitalquote in %	61,4	59,7	61,6	57,9	56,2	-1,7 *
Eigenkapitalrendite in %	11,0	11,0	9,1	6,7	11,6	4,9 *
Nettofinanzstatus	101.955	71.679	104.522	33.494	186.585	457,1
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember ¹	10.372	10.764	11.027	11.096	10.625	-4,2

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG

² Ohne akquisitionsbedingte Zugänge wie beispielsweise Goodwill

* Veränderung in Prozentpunkten



Hilft. Pflegt. Schützt.

PAUL HARTMANN AG

Paul-Hartmann-Straße 12
89522 Heidenheim
Postfach 14 20
89504 Heidenheim
Deutschland

Telefon +49 (0) 7321 36-0
Telefax +49 (0) 7321 36-3636
info@hartmann.info
www.hartmann.info