

HARTMANN



Going further for health

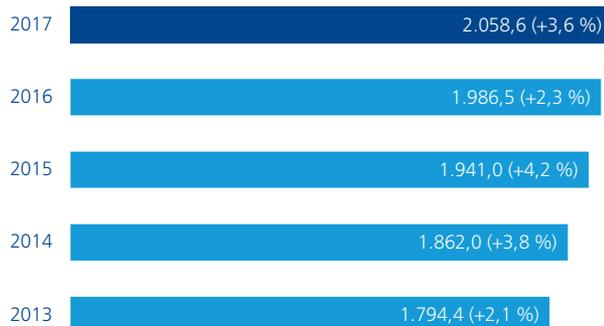
Geschäftsbericht 2017 der
HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE

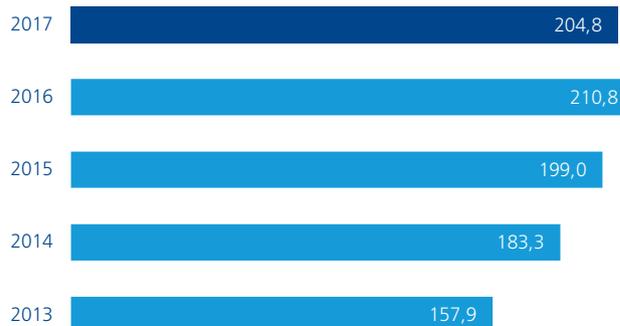
Die HARTMANN GRUPPE, ein international führender Hersteller von Medizin- und Pflegeprodukten, betrachtet Gesundheit ganzheitlich und stellt den direkten praktischen Nutzen für die Patienten und das handelnde medizinische Personal in den Vordergrund. Die Nähe zu den Anwendern und Verbrauchern ist Basis für langfristig erfolgreiche und innovative Gesundheitskonzepte. Dies bringen wir mit unserem Markenversprechen „Going further for health“ beziehungsweise „Gesundheit ist unser Antrieb“ zum Ausdruck. Den Kern unseres Portfolios bilden professionelle Systemangebote für Wundbehandlung, Inkontinenzversorgung und Infektionsprophylaxe, ergänzt durch konsumentennahe medizinische Sortimente sowie Pflege- und Kosmetikprodukte.

Die Jahre 2013 bis 2017 im Überblick

Umsatzerlöse
in Mio. EUR



EBITDA
in Mio. EUR



EBIT
in Mio. EUR



Konzernergebnis
in Mio. EUR



Inhalt

An unsere Aktionäre

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

Lagebericht der HARTMANN GRUPPE

Grundlagen des Konzerns	12
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	15
Ertragslage	17
Finanzlage	22
Vermögenslage	24
Mitarbeiter	26
Nachhaltigkeit	28
Chancen- und Risikobericht	30
Prognosebericht	33

Konzernabschluss

Konzernbilanz	36
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	38
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	39
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	40
Konzern-Kapitalflussrechnung	42
Konzernanhang	43
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	93

Weitere Informationen

Standorte weltweit	96
Ansprechpartner, Finanzkalender, Impressum	98



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

runde Jubiläen können nur solche Unternehmen feiern, die sich im Laufe ihrer Geschichte mehrfach neu erfunden haben – sonst wären sie längst vom Markt verschwunden. HARTMANN hat in seiner 200-jährigen Geschichte eine Wandlungsfähigkeit bewiesen, die auf Pioniergeist und medizinischer Expertise gleichermaßen beruht. Der Weg von der einstigen Baumwollspinnerei über die erste Verbandstofffabrik Deutschlands bis hin zu einem der international führenden Lösungsanbieter für Gesundheitsvorsorge und Hygienemanagement ist eine Erfolgsgeschichte, die nur mit der Verzahnung von Leidenschaft, Partnerschaft und Professionalität gelingen konnte. Diese Werte sind auch künftig das zentrale Fundament unserer Vision, das Gesundheitswesen stetig zu verbessern und die Lebensqualität möglichst vieler Menschen zu steigern. Um diesen Anspruch einzulösen, investieren wir nachhaltig in das, was uns zukunftssicher macht: Ideen, Infrastruktur, Mitarbeiter.

Weil Gesundheit unser Antrieb ist, nehmen wir die Herausforderungen an, mit denen uns die gesellschaftliche Entwicklung genauso wie der Wandel im Gesundheitsmarkt konfrontieren. Im zurückliegenden Jahr sind diese Herausforderungen nochmals größer geworden: Einer steigenden Zahl chronisch kranker, pflegebedürftiger Menschen steht ein wachsender Mangel an Pflegekräften gegenüber. Der angehende Krankenpfleger Alexander Jorde aus Hildesheim brachte es im deutschen Bundeswahlkampf vor einem Millionenpublikum auf den Punkt: Das medizinische Personal sei dermaßen überlastet, dass die Menschenwürde der Patienten tagtäglich verletzt werde. Weiter erschwert wird die Situation durch stagnierende, teils sinkende Budgets im Gesundheitswesen, welche die Verfügbarkeit notwendiger Therapien einschränken und Anbieter einem immer stärkeren Preisdruck aussetzen. HARTMANN reagiert darauf mit Produkten und Gesundheitskonzepten, die den bestmöglichen Nutzen für Patienten und Pflegenden mit einem hohen Maß an Kosteneffizienz in Einklang bringen.

Wollen wir auch weiterhin uneingeschränkt in der Lage sein, unser Markenversprechen zu erfüllen und die Gesundheit der Menschen mit ganzheitlichen Ansätzen zu verbessern, ist es erforderlich, die Widerstandskraft von HARTMANN weiter zu stärken und die Gruppe noch zukunftsfähiger aufzustellen. Die Neuausrichtung der HARTMANN GRUPPE wurde daher konsequent fortgeführt, sei es über intensivierte Wachstumsinvestitionen, über eine Weiterentwicklung der Internationalisierungsstrategie oder nachhaltige Effizienzsteigerungsprogramme. Hierfür bewerten wir, im Sinne einer vorausschauenden Unternehmenssteuerung, fortlaufend Marktopportunitäten und setzen einen Teil unseres guten operativen Ergebnisses für nachhaltige Zukunftsinvestitionen ein.

Denn nur so nutzen wir auch im Sinne unserer Aktionäre konsequent die sich bietenden mittel- bis langfristigen Ertragschancen bei einer zugleich breiteren Risikostreuung.

Im zurückliegenden Jahr hat HARTMANN sein Portfolio um die Marken LINDOR und Salvacamas erweitert. Damit steigen wir dank einer starken Positionierung im wichtigen Apothekenmarkt zu einem der bedeutendsten Anbieter von Inkontinenzprodukten auf der iberischen Halbinsel auf. Der primäre strategische Fokus liegt allerdings nach wie vor eindeutig auf Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen zur Forcierung des organischen Wachstums.

Beispiel Veroyal® Diagnostik: Mit der im Mai 2017 gestarteten neuen Generation von Premium-Messgeräten in klinischer Qualität können Bluthochdruck und Schlaganfall gefährdete Patienten ihre Gesundheit verantwortungsvoll managen und den Arzt bei Diagnose und Therapie unterstützen. Im Wachstumsmarkt der privaten Gesundheitsvorsorge (Personal Healthcare) hat sich HARTMANN mit Veroyal® Diagnostik noch einmal aussichtsreicher positioniert. Das Geschäft mit selbstzahlenden Endkonsumenten stellt auch für die folgenden Jahre einen wichtigen Baustein der Wachstumsstrategie dar.

Ein weiteres Beispiel für erfolgreiche kundenzentrierte Produktinnovationen ist das Mitte 2017 eingeführte Skintegrity-System, das Inkontinenzhygiene und medizinische Hautpflege unter der Marke MoliCare® verbindet und eine optimale Unterstützung für die Gesunderhaltung der Haut bei Inkontinenz darstellt.

In Summe hatten die medizinischen Produkte mit einem hohen Innovationsgrad, wie etwa das Behandlungskonzept HydroTherapy, einen steigenden Anteil am Gesamtumsatz der HARTMANN GRUPPE. Aber auch außerhalb der medizinischen Kernsegmente ist die Investition in die Produktentwicklung der zentrale Wachstumstreiber; zum Beispiel bei KNEIPP, unserer Marke für Wohlbefinden und Gesundheit, die in enger Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Instituten neue Wirkformeln entwickelte. Die stimmungsaufhellende Formel des Duschbads „Lebensfreude“ konnte aufgrund ihres hohen Innovationsgrads bereits patentiert werden.

Begleitet werden die Forschungs- und Entwicklungsprojekte durch Investitionen in eine leistungsstarke und zukunftssichere Infrastruktur. So weitet HARTMANN die Produktionskapazitäten für kundenspezifische Operationssets in Tschechien aus, um mit bestmöglicher Lieferfähigkeit bei höchsten Effizienz- und Qualitätsstandards das globale Wachstum zu unterstützen. Mit selbem Ziel haben wir die Organisationsstruktur der HARTMANN GRUPPE neu ausgerichtet. Das operative Kerngeschäft wird nunmehr über zwei globale Organisationen gesteuert – Inkontinenz & Personal Healthcare sowie Medical Products – was zugleich hilft, Landesgesellschaften zu entlasten und Synergiepotenziale zu erschließen.

Andere strukturelle Zukunftsinvestitionen betreffen die Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dabei treiben wir ausschließlich solche eHealth-Projekte voran, die einen echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen – ob es dabei um die Vernetzung aufseiten von Kliniken und Pflegeheimen, um mobile Applikationen für die Therapie, um digitalisierte Produktions- und Logistikprozesse oder auch die Zugangskanäle zu unseren Produkt- und Servicewelten geht. Ausgehend von unseren schon erfolgreichen Projekten, wie Bestellportalen und Webshops oder der Prozessunterstützung in der Inkontinenzversorgung, sind wir auf dem Weg zu einem führenden Anbieter im digitalen Healthcare-Ökosystem. Flankiert wird dies durch die digitale Transformation unserer eigenen Organisation mit einem besonderen Fokus auf der IT-Infrastruktur.

Die Umsetzung regulatorischer Maßnahmen ist ebenfalls mit signifikanten strukturellen Investitionen verbunden. An erster Stelle zu nennen sind die Europäische Medizinprodukteverordnung (MDR), welche unter anderem mit höheren Anforderungen an Produkthaftung und Marktüberwachung einhergeht, sowie die EU-Datenschutz-Grundverordnung. Wir sind überzeugt, dass die vollumfängliche Umsetzung dieser Anforderungen, die auf kurze Sicht ein spürbarer Kostenfaktor ist, langfristig einen nicht unerheblichen Wettbewerbsvorteil darstellen wird.

„Wir setzen einen Teil unseres guten Ergebnisses für nachhaltige Zukunftsinvestitionen ein und nutzen so dauerhaft Ertragschancen für unsere Aktionäre.“

„Die Weichen für die nahtlose Fortsetzung unserer 200-jährigen Erfolgsgeschichte über 2018 hinaus sind gestellt – auch und gerade in einer vernetzten Welt.“

Ebenso wichtig ist es, unseren Anspruch „Going further for health“ glaubwürdig einzulösen und damit das Vertrauen in das Unternehmen zu stärken. 2017 haben wir das internationale, medizinische Netzwerk LINK (Learn, Inform, Network, Knowledge), eine der größten Plattformen für Wissensaustausch, Weiterbildung und Networking im Bereich der Wundversorgung, ins Leben gerufen. Bereits 18.000 Ärzte, Pflegekräfte, Wissenschaftler und Medizin-

technik-Experten aus 93 Ländern tauschen sich via LINK über innovative Lösungsansätze aus. Für HARTMANN ist der Dialog essenziell, um gemeinsam mit dem Fachpublikum Meinungsführerschaft voranzutreiben, aber auch, um neue Impulse für die Produktentwicklung zu erhalten. Zusätzlich treten wir als exklusiver Premiumpartner des Deutschen Pflgetags in Erscheinung. Gemeinsam mit den Pflegefachkräften setzen wir uns für die Fortentwicklung und angemessene gesellschaftliche Wertschätzung des Berufsstands in der Gesellschaft ein und fördern überdies mit dem HARTMANN Pflegepreis erfolgreiche Ideen aus der Praxis des Pflegealltags.

Unsere wichtigste und zugleich nachhaltigste Zukunftsinvestition aber betrifft die Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das gruppenweite Talent-Entwicklungsprogramm (Talent Development Program) und die damit einhergehenden Action-Learning-Projekte konnten 2017 erfolgreich abgeschlossen werden. Die Teilnehmer aus fünf Nationen erwarben dabei Kompetenzen, die sie für die Übernahme einer weiterführenden Verantwortung befähigen. Auch das Leadership Development Program (LDP) wurde 2017 fortgeführt.

Den Return on Investment all dieser Zukunftsmaßnahmen erleben Patienten, Ärzte und Pflegekräfte Tag für Tag im klinischen Alltag oder in der ambulanten Pflege. Er ist tagtäglich erfahrbar in Form von mehr Lebensqualität, von Arbeitserleichterung, von mehr Sicherheit in Vorsorge, Diagnose und Therapie. Aber natürlich lässt sich der Return unserer nachhaltigen Zukunftsinvestitionen auch am wirtschaftlichen Erfolg der HARTMANN GRUPPE ablesen.

Im Geschäftsjahr 2017 haben wir trotz der schwierigen Rahmenbedingungen den Konzernumsatz um 3,6 % auf 2,06 Mrd. EUR gesteigert. Das solide Wachstum in Deutschland und Europa ebenso wie in der Region Afrika, Asien, Ozeanien belegt die bereits gute Marktdurchdringung unserer medizinischen Kernsegmente und weiteren Konzernaktivitäten. Das EBIT lag mit 138,2 Mio. EUR trotz des Preisdrucks auf den Märkten und höherer regulatorischer Aufwendungen nur leicht unter dem Vorjahreswert. Dank eines verbesserten Finanzergebnisses haben wir das Konzernergebnis um erfreuliche 4,0 % gesteigert. Damit können wir die Dividende auf Vorjahresniveau halten. Für 2018 rechnen wir mit einem weiteren moderaten Umsatzanstieg und – investitionsbedingt – mit einem moderaten Rückgang des EBIT.

Für die nahtlose Fortsetzung unserer nunmehr 200-jährigen Erfolgsgeschichte, auch über 2018 hinaus, sind die Weichen gestellt. Mit unseren Produkten und Initiativen bleiben wir ein verlässlicher und starker Partner von Patienten und Pflegenden – auch und gerade in einer vernetzten Welt. Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen danke ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen, mit dem Sie die Entwicklung des Unternehmens begleiten. Wir sind sicher, dass wir mit unseren Zukunftsinvestitionen auch für die Anteilseigner einen vielversprechenden Weg eingeschlagen haben.




Andreas Joehle
Chief Executive Officer

Vorstand der PAUL HARTMANN AG



Dr. Raymund Heinen – Chief Process Officer

Das Ressort des promovierten Maschinenbauingenieurs, Jahrgang 1958, vereint die Ressourcen zur Optimierung von Geschäftsprozessen. Dazu gehören unter anderem Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement sowie IT, Logistik, Einkauf und Real Estate. Außerdem obliegt Dr. Heinen die Steuerung der HARTMANN-Betriebe weltweit sowie die Verantwortung für die Supply Chain und KOB.



Stephan Schulz – Chief Financial Officer und Arbeitsdirektor

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

Andreas Joehle – Chief Executive Officer

Joehle, Jahrgang 1961, leitet das Unternehmen seit 1. Juli 2013. Interimistisch zeichnet er für die Kernsegmente Wund- und Infektionsmanagement, das Geschäftsfeld Risk Prevention sowie die DACH- und außereuropäischen Märkte verantwortlich. Der erfahrene Manager war sein gesamtes Berufsleben in der Medicalbranche tätig. Sein Ziel: HARTMANN zu einem weltweit führenden Unternehmen weiterzuentwickeln.



Michel Kuehn – Chief Commercial Officer Hygiene

Der Wirtschaftsingenieur, Jahrgang 1954, leitet die strategische Führung und die Steuerung des operativen Geschäfts der europäischen HARTMANN-Gesellschaften außerhalb der DACH-Region. Er zeichnet für das Kernsegment Inkontinenzmanagement und das Geschäftsfeld Personal Healthcare verantwortlich.



Bericht des Aufsichtsrats



Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, das Jahr 2017 war mit erheblichen Herausforderungen auf den Gesundheitsmärkten und für die HARTMANN GRUPPE verbunden. Die stagnierenden Budgets im Gesundheitswesen, trotz ständig wachsender Anforderungen an die Pflege und Gesundheitsvorsorge, und die Entwicklung der Aktivitäten in einzelnen Regionen beeinflussten die Profitabilität ebenso wie der Anstieg von regulatorischen Kosten und Rohstoffpreisen. Andererseits steigt hierdurch der Bedarf an kundenzentrierten, kosteneffizienten Gesundheitskonzepten auch künftig weiter an. Das vergangene Jahr hat die hieraus folgenden Aufgabenstellungen, speziell die fortlaufende Optimierung aller Prozesse sowie die Fokussierung der Aktivitäten, aufgezeigt.

Die HARTMANN GRUPPE hat mit ihrem Fokus auf nachhaltige Zukunftsinvestitionen strategisch den richtigen Kurs eingeschlagen und kann damit die Marktchancen uneingeschränkt nutzen. Ob es um mehr Marktpräsenz geht – wie durch die Akquisition von LINDOR, um innovative Produktprogramme für den wachsenden Endkonsumentenmarkt, die Digitalisierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette oder den intensivierten Dialog mit Ärzten und Pflegekräften: Alle Maßnahmen tragen dazu bei, den Anspruch „Gesundheit ist unser Antrieb“ glaubwürdig einzulösen. Dieses Markenversprechen bleibt die Leitplanke für den weiteren Weg der HARTMANN GRUPPE hin zu einem weltweit führenden Anbieter von Gesundheitsleistungen.

Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2017 aufmerksam begleitet und die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand sorgfältig und regelmäßig überwacht und ihn bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet. Er hat sich durch schriftliche und mündliche Berichte des Vorstands regelmäßig, zeitnah und ausführlich über die Lage des Unternehmens und über wichtige Geschäftsvorfälle unterrichten lassen. Hierzu gehörten monatliche Berichte über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Liquiditätslage sowie die Quartalsabschlüsse einschließlich der jeweiligen Plan-Ist-Abweichungen und der Vorscheurechnungen.

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.

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

Der Aufsichtsrat erörterte regelmäßig die Rentabilität einzelner Geschäftssegmente sowie die Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung und der Finanzlage. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden dem Gremium vom Vorstand im Einzelnen erläutert. Regelmäßig erörtert wurden die Umsetzung der europäischen Medizinprodukteverordnung einschließlich deren Auswirkungen auf die Geschäftslage. Überdies verfolgte der Aufsichtsrat eng die Integration von LINDOR sowie die Entwicklung einzelner Konzerngesellschaften, insbesondere in den USA und Australien. Gegenstand der Gespräche waren auch die Strategien der Geschäftssegmente Wund- und Inkontinenzmanagement.

Daneben wurden insbesondere Themen aus den Bereichen Compliance, Akquisitionen, Finanzen, Investi-

tionen und Revision sowie das Standortkonzept für die Konzernzentrale in Heidenheim behandelt.

Die Digitalisierung wird eine zentrale Rolle für den künftigen Erfolg von HARTMANN spielen. Der Aufsichtsrat hat sich deshalb unter anderem mit dem digitalen Status und dessen Fortentwicklung befasst.

Im Rahmen einer Weiterbildung beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Beurteilung der Werthaltigkeit von Vermögensgegenständen nach den unterschiedlichen Rechnungslegungsstandards IFRS und HGB.

Der Aufsichtsrat überprüfte in Abwesenheit des Vorstands die Effizienz der Aufsichtsrats Tätigkeit mit entsprechender Schwerpunktbildung und traf Festlegungen für die künftige Arbeit.

Auf Basis der Vorprüfung durch den Präsidialausschuss beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit den Veränderungen im Vorstand bzw. der Verlängerung der Amtszeiten der Herren Dr. Raymund Heinen, Michel Kuehn und Stephan Schulz. Er befasste sich zudem mit der Vorstandsvergütung, insbesondere mit den variablen Bestandteilen für das Geschäftsjahr 2016 und den Vorgaben für 2017 und 2018.

Die Planung für das Jahr 2018 wurde nach Erörterung mit dem Vorstand genehmigt.

Die Schwerpunkte der Tätigkeit des Prüfungsausschusses lagen in der Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, in der Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung sowie in der Beratung des Vorstands in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems. Außerdem waren die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Empfehlung über die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung seiner Unabhängigkeit Gegenstand ausführlicher Beratungen. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses einschließlich der erwarteten Fortentwicklungen der maßgeblichen Rechtsgrundlagen und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems durch den Aufsichtsrat. Überdies wurden der Risikoreduktionsbericht sowie die Ergebnisse der im Jahr 2017 durchgeführten Revisionen eingehend erörtert.

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

Der Prüfungsausschuss hat sich ferner mit dem vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt.

Der Abschlussprüfer berichtete in der Bilanzfeststellungssitzung über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Zudem erläuterte er ausführlich die Prüfungsberichte. Der Aufsichtsrat hat in dieser Sitzung auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, den Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft und mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer erörtert. Grundlagen der Prüfungen des Aufsichtsrats waren die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, die jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt wurden, und die Berichterstattung des Vorstands.

Die von der Hauptversammlung gewählte PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, hat unter Einbeziehung der Buchführung den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG sowie den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss einschließlich der Lageberichte jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat ferner, auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und in Anwesenheit der Abschlussprüfer, den vom Vorstand aufgestellten und erläuterten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2017 (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 2017 der PAUL HARTMANN AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns, einschließlich der Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 7,00 EUR pro Aktie, schließt sich der Aufsichtsrat an.

Die Kontinuität in einer soliden Ausrichtung des Unternehmens zielt auch weiterhin bestmöglich auf eine Wertsteigerung der Gruppe und eine angemessene Ausschüttung ab.

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

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Wie bereits im Vorjahr berichtet, wurde Frau Professor Dr. Angelika C. Bullinger-Hoffmann mit Wirkung vom 17. Januar 2017 gerichtlich zum Mitglied des Aufsichtsrats bestellt.

Nach 17 erfolgreichen Jahren, elf davon als Vorstandsmitglied der PAUL HARTMANN AG, zuletzt als Chief Medical Officer, hat sich Herr Dr. Wolfgang Neumann entschieden, das Unternehmen zu verlassen. Er schied zum 30. Juni 2017 aus dem Vorstand aus, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zuzuwenden. Wir danken Herrn Dr. Neumann sehr für seine erfolgreiche Arbeit, sein großes Engagement und seinen Beitrag zur Entwicklung von HARTMANN, bedauern sein Ausscheiden und wünschen ihm für seine weitere berufliche Zukunft alles Gute.

Zur weiteren Verbesserung der Kunden- und Wettbewerbsorientierung wurde zum 1. Juli 2017 die Struktur des Vorstands angepasst. Im Übrigen blieb die Zusammensetzung des Aufsichtsrats sowie die des Vorstands im Berichtsjahr unverändert.

Herr Andreas Joehle hat sich aus persönlichen Gründen, die zu einer Veränderung in seiner persönlichen Lebensplanung geführt haben, dafür entschieden, seinen bis zum 31. Dezember 2018 laufenden Vertrag als Vorstandsvorsitzender der PAUL HARTMANN AG und CEO der HARTMANN GRUPPE nicht zu verlängern. Der Aufsichtsrat bedauert diese Entscheidung außerordentlich und wird mit der gebotenen Sorgfalt seine Nachfolge in die Wege leiten. Bis zu seinem Ausscheiden Ende 2018 wird Herr Joehle seinen Aufgaben vollumfänglich nachkommen.

Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der HARTMANN GRUPPE und der Unternehmensleitung für ihren persönlichen Beitrag zum erfolgreichen Geschäftsjahr 2017.

Heidenheim, den 9. März 2018

Mit freundlichen Grüßen



Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

Aufsichtsrat, Vorstand, Beirat im Überblick

Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Rechtsanwalt in der Anwalts-
sozietät Kees Heel Heckmann
Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Ralf Willeck*
Erster Bevollmächtigter der
IG Metall Heidenheim
Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats

Joachim Bader*
Freigestellter Konzern- und
Gesamtbetriebsratsvorsitzender

Yvonne Brix*
Betriebsratsmitglied der
BODE Chemie GmbH

Prof. Dr. Angelika C. Bullinger-
Hoffmann
Professorin für Arbeitswissen-
schaft und Innovations-
management der Technischen
Universität Chemnitz
(ab 17. Januar 2017)

Dr. Werner Casper*
Leiter Customer Solution
Management

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

Gerhard Hirth
Geschäftsführer der
SCHWENK Zement International
Geschäftsführungs GmbH

Horst Mund*
Gewerkschaftssekretär beim
Vorstand der IG Metall

Dr. Rinaldo Riguzzi
Präsident des Verwaltungsrates
der IVF HARTMANN Holding AG

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

Eduard Schleicher
persönlich haftender
Gesellschafter der
SCHWENK Zement KG

Vorstand

Andreas Joehle
Chief Executive Officer
und Vorsitzender des
Vorstands

Dr. Raymund Heinen
Chief Process Officer

Michel Kuehn
Chief Commercial Officer
Hygiene

Dr. Wolfgang Neumann
Chief Medical Officer
(bis 30. Juni 2017)

Stephan Schulz
Chief Financial Officer
und Arbeitsdirektor

Beirat

Fritz-Jürgen Heckmann
Rechtsanwalt in der Anwalts-
sozietät Kees Heel Heckmann
Vorsitzender des Beirats

Wolfgang Feil
früherer Hofkammerdirektor
des Hauses Württemberg

Hans Kahlich
früheres Vorstandsmitglied der
PAUL HARTMANN AG

Prof. Dr. med. Sevgi Tercanli
selbständige Fachärztin für
Gynäkologie und Geburtshilfe
(ab 1. März 2017)

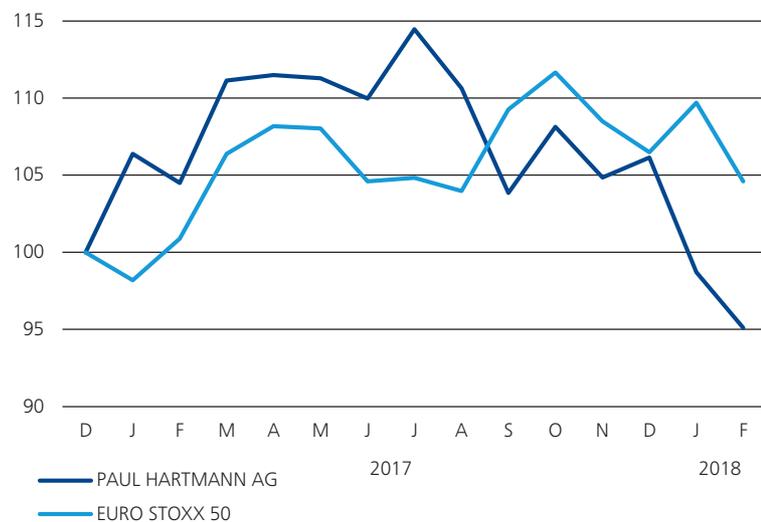
* Arbeitnehmervertreter

HARTMANN-Aktie

Mit einem unveränderten Dividendenvorschlag von 7,00 EUR je Aktie bestätigt HARTMANN auch für das Jahr 2017 seine nachhaltige Ausschüttungspolitik. Unter Berücksichtigung des erneuten Kursanstiegs im Berichtsjahr haben die Aktionäre auf Fünfjahressicht eine durchschnittliche Wertsteigerung von rund 15 % erreicht. Dies unterstreicht die Attraktivität der HARTMANN-Aktie für langfristig orientierte Anleger.

Kursentwicklung der HARTMANN-Aktie im Vergleich zum EURO STOXX 50

31. Dezember 2016 = 100 Prozent



Dividendenvorschlag weiterhin von Kontinuität geprägt

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 20. April 2018 eine Dividende von 7,00 EUR je Aktie vorschlagen. Dies entspricht wie im Vorjahr einer Ausschüttungssumme von 24,9 Mio. EUR. Damit setzt HARTMANN seine nachhaltige Dividendenpolitik fort, über die das Unternehmen seine Aktionäre bereits seit über 25 Jahren kontinuierlich am Unternehmenserfolg teilhaben lässt. In diesem Zeitraum wurde die Dividende durchschnittlich um über 5 % gesteigert.

Der Dividendenvorschlag leitet sich wie in den Vorjahren aus der auf Kontinuität in einer soliden Ausrichtung des Unternehmens angelegten Dividendenpolitik ab. Die Dividendenrendite liegt dabei, bezogen auf den Jahresendkurs 2017, bei 1,7 %.

Ausgehend von einem Kurs von 221,00 EUR Anfang 2013 haben die Aktionäre in den zurückliegenden fünf Jahren, einschließlich Dividendenzufluss, eine durchschnittliche jährliche Wertsteigerung von rund 15 % erzielt. Die HARTMANN-Aktie steht damit nach wie vor für eine nachhaltige Wertsteigerung und Ausschüttungsqualität.

HARTMANN-Aktie wieder mit positiver Kursentwicklung

Die Aktie der PAUL HARTMANN AG entwickelte sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres zunächst besser als der Vergleichsindex EURO STOXX 50. Am 9. Mai 2017 erreichte sie, kurz nach der Hauptversammlung, mit 451,90 EUR den höchsten Schlusskurs des Jahres an der Frankfurter Wertpapierbörse. Ende des dritten Quartals erfolgte eine Korrekturbewegung. Die Aktie lag am Jahresende mit 415,00 EUR um 6,1 % über dem Jahresschlusskurs 2016 und erreichte damit auf Ganzjahressicht in etwa die Performance des EURO STOXX 50.

Die Marktkapitalisierung der PAUL HARTMANN AG belief sich zum Jahresende auf einen Wert von 1.482,6 Mio. EUR.

Das im Verhältnis zum Grundkapital der PAUL HARTMANN AG nach wie vor relativ niedrige Handelsvolumen, werten wir als Ausdruck eines stabilen Aktionärskreises mit langfristigem Anlagehorizont.

Zustimmung zur Strategie der HARTMANN GRUPPE erneut bekräftigt

Die 103. Hauptversammlung fand am 5. Mai 2017 im HARTMANN-Kommunikationszentrum in Heidenheim statt. Das Interesse unserer Aktionäre war erneut hoch. Die rund 400 Anwesenden repräsentierten etwa 83 % des Grundkapitals der PAUL HARTMANN AG.

Allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten wurde mit einer Mehrheit von etwa 99 % eine deutliche Zustimmung erteilt. Dies bestätigt erneut das Vertrauen der Aktionäre in die Unternehmensführung und die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE.

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	2013	2014	2015	2016	2017
Jahresendkurs	263,50	318,00	430,00	391,00	415,00
Kursentwicklung	42,50	54,50	112,00	-39,00	24,00
Dividendenzufluss	5,60	5,70	6,50	6,70	7,00
Wertentwicklung ¹	48,10	60,20	118,50	-32,30	31,00
Gesamtrendite in % ²	21,8	22,8	37,3	-7,5	7,9
Dividende je Aktie	5,70	6,50	6,70	7,00	7,00 ³
Ergebnis je Aktie	16,16	20,71	22,21	23,91	24,82
Cash-Flow je Aktie	39,65	44,48	47,07	44,05	47,43
Eigenkapital je Aktie	181,12	193,25	212,49	228,47	239,29
Höchster Börsenkurs ⁴	278,12	340,00	430,00	459,85	451,90
Niedrigster Börsenkurs ⁴	221,05	263,35	321,71	376,00	391,25
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR	941,3	1.136,0	1.536,1	1.396,8	1.482,6
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	20,2	23,1	23,8	24,9	24,9 ³
Kurs-Gewinn-Verhältnis	16,3	15,4	19,4	16,4	16,7
Dividendenrendite in %	2,2	2,0	1,6	1,8	1,7 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

Die HARTMANN GRUPPE fokussiert ihre Geschäftstätigkeit auf Systemlösungen für professionelle Kunden in Medizin und Pflege sowie Sortimente für Endverbraucher. In der PAUL HARTMANN AG sind die wesentlichen organisatorischen Einheiten zusammengefasst, welche die Konzernaktivitäten steuern.

Komplettlösungen für Medizin und Pflege

Die HARTMANN GRUPPE ist einer der führenden europäischen Anbieter von Medizin- und Pflegeprodukten samt unterstützenden Dienstleistungen mit den Kompetenzschwerpunkten Wundbehandlung, Inkontinenzversorgung und Infektionsprophylaxe. Zusätzlich ergänzt wird das Portfolio durch Produkte für die Kompressionstherapie, Immobilisation und Erste Hilfe sowie zur Selbstdiagnose.

Den Schwerpunkt bilden die Systemangebote für professionelle Anwender in Kliniken, Arztpraxen, Apotheken, Pflege- und Altenheimen sowie Produkte für die häusliche Pflege. Um die umfassende und kostengünstige Versorgung sicherzustellen, etwa bei der häuslichen Belieferung mit absorbierenden Inkontinenzprodukten, kooperieren wir verstärkt mit den Trägern der Gesundheitssysteme, dem Sanitätsfachhandel und Apotheken. Unsere Komplettlösungen mit anwendergerechten Produkten und maßgeschneiderten Serviceleistungen tragen dazu bei, die tägliche Versorgung effektiv und wirtschaftlich zu gestalten. In der Produktentwicklung verfolgen wir ausschließlich solche Konzepte, die einen breiten Mehrwert für Ärzte, Pflegepersonal und Patienten schaffen. Unser Portfolio an Systemangeboten basiert auf fundiertem medizinischem Wissen, langjähriger Praxiserfahrung und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse, Anforderungen und Arbeitsabläufe unserer Kunden.

HARTMANN verfolgt das Ziel, als zuverlässiger Partner dauerhafte Kundenbeziehungen aufzubauen und in allen Märkten, die über eigene Gesellschaften bedient werden, eine führende Position einzunehmen.

Zusätzlich zu den medizinischen Kernsortimenten für professionelle Zielgruppen in Medizin und Pflege führt HARTMANN auch medizinische Sortimente und Geräte für Endverbraucher, die vorrangig über Apotheken und den Sanitätsfachhandel vertrieben werden. Daneben gewinnen der Markt für Selbstzahler und der Vertrieb über den Einzelhandel weiter an Relevanz, dem wir durch konsumentennahe medizinische Sortimente sowie Pflege- und Kosmetikprodukte begegnen.

Kundenzentrierte globale Organisationsstruktur

Entsprechend der internen Steuerung werden die Geschäftsaktivitäten der HARTMANN GRUPPE in Geschäftssegmenten ausgewiesen, die nach Sortimentschwerpunkten gegliedert sind: Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement sowie das Segment Weitere Konzernaktivitäten, dem schwerpunktmäßig die Aktivitäten der Konzerngesellschaften KNEIPP, KOB, CMC und NOGE zugeordnet sind. Die Organisationsstruktur der HARTMANN GRUPPE wurde zur Jahresmitte 2017 – unter Beibehaltung der Geschäftssegmente – neu gestaltet, um das Produktportfolio noch stärker auf spezielle Zielgruppen auszurichten, die Innovationsgeschwindigkeit zu steigern und das nachhaltige Wachstum bestmöglich zu unterstützen. Das operative Geschäft wird nunmehr über zwei globale Organisationen gesteuert, die zum einen das Inkontinenzmanagement und das Endverbrauchergeschäft (Incontinence & Personal Healthcare) und zum anderen das globale Geschäft in Wundmanagement, Infektionsmanagement und Risk Prevention (Medical Products) bündeln. Die beiden Organisationen, für die jeweils ein Mitglied des Vorstands verantwortlich ist, werden durch zentrale Servicefunktionen unterstützt. Hierdurch werden die Landesgesellschaften entlastet und Synergiepotenziale erschlossen.

Differenzierte Strategien für profitables Wachstum

Im Bereich der Wundauflagen hat es sich HARTMANN zum Ziel gesetzt, seine in Europa führende Marktposition sowohl bei klassischen Verbandstoffen als auch bei modernen Therapiekonzepten weiter auszubauen und seine Marktaktivitäten weiter zu internationalisieren. Der Fokus in den Märkten richtet sich darauf, als Anbieter anwenderfreundlicher Lösungen wahrgenommen zu werden, die eine rasche und effektive Wundheilung bei möglichst geringen Behandlungskosten sicherstellen.

Im Markt für Inkontinenzprodukte ergeben sich einerseits Chancen aus dem demografischen Wandel, andererseits steigt der Kostendruck in Gesundheitsmärkten und Erstattungssystemen. Wir begegnen diesen Herausforderungen mit Produktinnovationen und -aktualisierungen, auf deren Basis wir auch künftig

sowohl im Kerngeschäft mit Pflegeeinrichtungen und in der häuslichen Versorgung als auch im wachsenden Markt der selbstzahlenden Endverbraucher profitabel wachsen können.

Um langfristig die Wettbewerbsfähigkeit bei OP-Einwegprodukten zu sichern, setzt HARTMANN verstärkt auf maßgeschneiderte Lösungen, die an den individuellen Kundenbedürfnissen hinsichtlich der Prozessoptimierung bei Operationen im stationären und ambulanten Bereich ausgerichtet sind.

Bei Desinfektionsmitteln profitiert HARTMANN vom globalen Marktwachstum, 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 die Chancen umfassend zu nutzen, arbeiten wir bei der Entwicklung neuer Hygienestandards eng mit Kliniken, nationalen Hygieneinstituten sowie mit Pflegeeinrichtungen und ambulanten Behandlungszentren zusammen.

Gezielte Entwicklungsprojekte für effiziente Lösungen in Medizin und Pflege

Mit Sortimentsaktualisierungen und Neuentwicklungen stellt HARTMANN den verschiedenen Kundengruppen ein modernes und attraktives Produktportfolio zur Verfügung. Wir arbeiten neben den Initiativen zu den Produkten an der Entwicklung von darüberhinausgehenden Angeboten und Services im Bereich der Logistik und digitaler Prozesse.

Kern der Entwicklungsarbeit der HARTMANN GRUPPE ist, modernste medizinisch-pflegerische Standards in der Patientenversorgung mit Forderungen nach Kosteneffizienz in den Gesundheitssystemen in Einklang zu bringen. Neben Verbesserungen bezüglich therapeutisch-pflegerischer Eigenschaften und der Vereinfachung von Arbeitsabläufen unserer Kunden, auch unter Nutzung digitaler Prozesse, steht daher ebenfalls die Reduktion der Gesamtkosten einer Behandlung im Fokus. Gleichzeitig sollen durch die Weiterentwicklung des Angebots Kostenvorteile für die HARTMANN GRUPPE generiert werden. In Summe wendete das Unternehmen im Berichtsjahr 60,3 Mio. EUR für Forschung und Entwicklung auf.

Um den Marktanforderungen bestmöglich zu entsprechen, setzt die HARTMANN GRUPPE auf ein breit gefächertes, internationales Kompetenznetzwerk. Zum einen arbeiten wir eng mit unseren Kunden in Medizin und Pflege zusammen, um ihre Bedürfnisse hinsichtlich der Entwicklung von Produkteigenschaften und -anwendungen zu verstehen. Zum anderen stehen wir mit führenden Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen in engem Austausch, um in unseren Technologiefeldern richtungsweisende Lösungen zu erarbeiten und zu erproben. Damit strebt HARTMANN an, seine in vielen Ländern führende Marktposition zu festigen und in seinen Absatzmärkten ein dynamisches Wachstum zu erzielen. Dafür steht unser Markenversprechen „Going further for health“.

Im Segment Wundmanagement hat HARTMANN unter anderem das stark absorbierende Zetuvit® Plus, das besonders für stark exsudierende Wunden geeignet ist, und die Wundaufgabe HydroClean® plus weiterentwickelt. Diese wurde für den innovativen Saug-Spül-Mechanismus vom Journal of Wound Care als Most Innovative New Dressing 2017 ausgezeichnet.

Im Segment Inkontinenzmanagement wurde das Skintegrity-System im Markt eingeführt. Skintegrity steht für die Verbindung von absorbierenden Inkontinenzprodukten und medizinischer Hautpflege unter der Marke MoliCare®. Dadurch ist eine optimale Unterstützung zur Gesunderhaltung der Haut bei Inkontinenz gewährleistet. Der Inkontinenz-Slip MoliCare® Premium Elastic konnte in der Inkontinenzversorgung als Lösung sowohl für Betroffene als auch für das Pflegepersonal schrittweise etabliert werden. Einerseits bietet das Produkt einen erhöhten Tragekomfort, andererseits Kraft- und Zeitersparnisse beim Anlegen für das Pflegepersonal. Häufig auftretenden Erkrankungen des Bewegungsapparates wird damit vorgebeugt.

Im Segment Infektionsmanagement standen unverändert Innovationen bei Produkten zur Hände- und Flächendesinfektion im Vordergrund, die in ein multimodales, ganzheitliches Konzept zur Verbesserung der Händehygiene eingebettet sind.

HARTMANN ist mit eigenen Gesellschaften international marktnah aufgestellt

Die HARTMANN GRUPPE setzt sich aus der PAUL HARTMANN AG und Konzerngesellschaften in Deutschland sowie in ausländischen Absatzmärkten zusammen. Die Gesellschaften sind ergebnisverantwortlich und in fünf geografischen Regionen zusammengefasst, die länderübergreifende Steuerungsfunktionen übernehmen.

PAUL HARTMANN AG steuert die Konzernaktivitäten

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

PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

Das gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG setzt sich zum 31. Dezember 2017 unverändert aus insgesamt 3.572.424 Namensstückaktien zusammen. Mit Ausnahme der 20.682 eigenen Aktien sind sämtliche Aktien voll stimmberechtigt.

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 des AktG, noch wird die HARTMANN-Aktie an einem organisierten Markt im Sinne des § 2 Absatz 5 WpHG gehandelt. Demnach gelten allein die Mitteilungspflichten nach §§ 20 und 21 AktG.

Vorstandsmitglieder werden gemäß den Regelungen des § 84 AktG bestellt und abberufen. Weiterhin regelt die Satzung, dass der Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt und er ein Mitglied des Vorstands zum Vorsitzenden bestellen kann. Der Vorstand besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Eine Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien besteht derzeit nicht. Jedoch ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 8. Mai 2015 bis zum 30. April 2020 ermächtigt, eigene Aktien für das Unternehmen in Höhe von bis zu 10 % des Grundkapitals zu erwerben und wieder zu veräußern.

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

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der Markt für Medizinprodukte ist auch in 2017, vorwiegend getrieben durch die Zunahme chronischer Erkrankungen in einer alternden Bevölkerung, weiter gewachsen. Hier-von profitierten alle Marktsegmente. Ein zunehmender Preiswettbewerb bei zugleich steigenden Kosten – insbesondere durch die EU-Medizinprodukteverordnung – setzten die Margen jedoch international unter Druck.

Stärkstes Wirtschaftswachstum in Deutschland seit 2011

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt ist 2017 laut Statistischem Bundesamt um 2,2 % gewachsen. Im Jahr 2016 hatte das Bruttoinlandsprodukt um 1,9 % zugelegt. Getragen wurde das kräftige Wachstum weiterhin vom privaten Konsum, gestiegenen Investitionen der Unternehmen und den durch die starke Weltwirtschaft unterstützten Exporten. Deutschlands Exporteure erlebten 2017 das vierte Rekordjahr in Folge.

Von der seit Jahren florierenden Konjunktur und den anhaltend niedrigen Zinsen profitierte auch der deutsche Staat. Zum vierten Mal in Folge konnte in Deutschland ein Überschuss erzielt werden. Mit 1,2 % des Bruttoinlandsprodukts (38,4 Mrd. EUR) liegt dieser über dem Vorjahreswert von 0,8 %.

Der deutsche Arbeitsmarkt hat sich in 2017 ebenfalls weiter verbessert. Unternehmen suchten weiter nach Fachkräften, um der hohen Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen begegnen zu können.

Laut OECD wuchs die Wirtschaft in der Eurozone mit einem Plus von 2,4 % stärker als in den USA. Dort wird das Wachstum mit 2,2 % in 2017 beziffert. Weltweit belief sich das Wirtschaftswachstum laut OECD auf 3,6 %.

Durchschnittlich 9 % des Bruttonettoproduktes wurde in den OECD-Ländern in 2017 für Gesundheit ausgegeben, ein Fünftel davon direkt von den privaten Haushalten.

Rohstoffpreise teilweise mit starkem Anstieg

Die für die HARTMANN GRUPPE bedeutenden Rohstoffe haben sich in 2017 insgesamt verteuert. Öl lag um rund 20 % (Brent) über dem Vorjahreswert. Zellulose stieg im Laufe des Jahres 2017 kontinuierlich an und verzeichnete einen Preisanstieg von 18 %. Die Baumwollpreise legten unter starken Schwankungen im Jahresverlauf um 7 % zu.

Markt für Medizinprodukte entwickelte sich weiterhin positiv

Das Wachstum im Markt für Medizinprodukte basierte auch im Geschäftsjahr 2017 auf medizinischem Fortschritt, der weiter steigenden Zahl älterer Menschen in den Industriestaaten und der daraus resultierenden Zunahme von chronischen Erkrankungen. Weitere Wachstumstreiber waren der Ausbau der Gesundheitssysteme in den Schwellen- und Entwicklungsländern sowie ein generell gestiegenes Gesundheitsbewusstsein.

In Deutschland wurden laut Insight Health in 2017 rund 10,4 Mrd. EUR für nicht verschreibungspflichtige Produkte in Apotheken ausgegeben, rund 240 Mio. EUR mehr als im Vorjahr. In stationären Apotheken wurde dabei ein Umsatz von rund 8,6 Mrd. EUR, im Versandhandel von knapp 1,8 Mrd. EUR erzielt.

2017 lebten in den OECD-Ländern schätzungsweise 18,7 Millionen Menschen mit Demenz; rund 5 % der Bevölkerung war hier über 80 Jahre alt. Vor allem die zusätzlich zu den kognitiven Störungen auftretenden Probleme Demenzkranker, zu denen auch Inkontinenz und chronische Wunden gehören, belasten pflegende Angehörige erheblich und führen häufig zur Heimaufnahme.

Nach einer Schätzung von GlobalData erreichte der Weltmarkt für Medizintechnologien 2017 ein Volumen von 425 Mrd. EUR. Die USA hatten mit 158 Mrd. EUR mit Abstand den größten Anteil. Der europäische Markt für Medizinprodukte wurde auf rund 112 Mrd. EUR geschätzt; Deutschland war hier mit rund 26 Mrd. EUR erneut der größte Einzelmarkt, gefolgt von Großbritannien, Frankreich und Italien.

Aus den Umsatzangaben der BVMed-Unternehmen ergibt sich im deutschen Markt für 2017 ein bereinigtes Umsatzwachstum von nur noch 2,8 %, was gegenüber 2015 (4,3 %) und 2016 (4,0 %) eine weitere deutliche Abschwächung im Inlandsmarkt bedeutet. Dabei haben sich zugleich die Gewinnmargen aufgrund zunehmenden Preisdrucks durch Einkaufsgemeinschaften und höherer Kosten, unter anderem durch die neue EU-Medizinprodukteverordnung, verringert.

Wundmanagement war auch 2017 ein Wachstumsmarkt

Das Marktvolumen aller Produktkategorien für das Wundmanagement belief sich GlobalData zufolge im Jahr 2017 weltweit auf rund 31 Mrd. EUR; das jährliche Wachstum lag unverändert bei 4 %.

Dies ist ebenfalls auf die immer älter werdende Bevölkerung und die drastisch steigende Zahl chronischer Wunden, oftmals verursacht durch Diabetes, zurückzuführen.

Der europäische Markt für Wundmanagement wuchs im abgelaufenen Geschäftsjahr sowohl bei modernen als auch bei traditionellen Wundbehandlungsprodukten laut GlobalData um 3 % und war mit einem Gesamtvolumen von 9,7 Mrd. EUR nach Nordamerika der zweitgrößte Absatzmarkt weltweit. Deutschland war mit rund 2,7 Mrd. EUR erneut der größte Einzelmarkt, gefolgt von Großbritannien und Frankreich.

Gutes Wachstumspotenzial für absorbierende Inkontenzprodukte in Asien und Osteuropa

Nach Berechnungen von Price Hanna Consultants (PHC) lag das globale Absatzvolumen von absorbierenden Inkontenzprodukten im Jahr 2017 bei rund 53,8 Mrd. Einheiten.

Das stärkste Wachstum verzeichnete der asiatische Markt, auf den 21,5 Mrd. Einheiten bei einer Wachstumsrate von 12,5 % entfielen. Innerhalb Asiens haben im Berichtsjahr vor allem die Märkte China, Indien und Zentralasien stark zugelegt (20,1 %). Japan ist um 3,2 % gewachsen.

Der europäische Markt verzeichnete 2017 ein Mengenwachstum von 7,1 % auf etwa 16 Mrd. Einheiten. Deutschland bildete erneut den größten Einzelmarkt, gefolgt von Frankreich und Großbritannien.

Die westeuropäischen Märkte weisen mit durchschnittlich 70 % eine hohe Sättigung auf, während sich die Marktdurchdringung in Zentral- und Osteuropa mit 9 % im einstelligen Bereich bewegt.

Auch die Nachfrage nach Inkontenzprodukten ist stark getrieben von der demographischen Entwicklung, insbesondere bei der wachsenden Zahl der Hochbetagten. Angaben des Robert Koch Instituts zufolge sind rund 30 % der Personen dieser Altersgruppe inkontinent.

Trend zu OP-Komplettssets hält weiterhin an

Durch die älter werdende Bevölkerung und immer sicherer und effizienter werdende Eingriffe steigt in vielen Ländern die Zahl der Krankenhauseinweisungen. Auch die Sicherheit von Patienten und Personal im Hinblick auf Hygiene- und Infektionsrisiken hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen und maßgeblich zur steigenden Nachfrage nach Einwegprodukten im OP- und Patientenbereich beigetragen.

Der Weltmarkt für OP-Einwegprodukte belief sich laut GlobalData im Jahr 2017 auf ein Gesamtvolumen

von rund 12,9 Mrd. EUR. Europa war, nach Nordamerika, mit einem unveränderten Anteil am Weltmarkt von 31 % und einem Volumen von rund 4 Mrd. EUR wieder die zweitgrößte Umsatzregion. Nordamerika lag mit einem Marktanteil von 47 % und einem Volumen von 6 Mrd. EUR auf Platz eins.

Innerhalb der Produktkategorie „Krankenhaus-Einmalprodukte“ hatten OP-Komplettssets, gefolgt von OP-Handschuhen und OP-Abdeckmaterialien, weltweit den größten Umsatzanteil.

Die bedeutendsten europäischen Märkte für OP-Einmalprodukte im Berichtsjahr waren Deutschland, gefolgt von Frankreich und Italien. Während der deutsche Markt um rund 3 % gegenüber dem Vorjahr wuchs, lagen die Wachstumsraten für OP-Einmalprodukte in Frankreich und Italien bei knapp 6 bzw. 4 %.

Einer aktuellen Studie von Frost & Sullivan zufolge werden in Europa bei 60 % aller Operationen und Prozeduren in Krankenhäusern OP-Komplettssets eingesetzt.

Gutes Wachstum im Markt für Hände- und Flächendesinfektion

Der globale Markt für Händehygiene lag nach Angaben des Marktforschungsinstituts Technavio in 2017 bei 5,1 Mrd. EUR und ist gegenüber dem Vorjahr um rund 7 % gewachsen. Das Wachstum ist zum einen getrieben von der globalen Verbreitung ansteckender Krankheiten, zum anderen aber auch von der zunehmenden Zahl an hygienebezogenen Kampagnen, beispielsweise der WHO, die auf die Wichtigkeit der Händehygiene hinweisen.

Der am stärksten wachsende Bereich im Markt für Händehygiene ist der kommerzielle Sektor. Er ist im Berichtszeitraum laut Technavio um 8 % auf ein globales Marktvolumen von 1,9 Mrd. EUR gewachsen.

Der industrielle Sektor lag 2017 bei einem Marktvolumen von 1,7 Mrd. EUR und verzeichnete gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 6 %.

Das Bewusstsein gegenüber der Händehygienepraxis ist vor allem im stationären Bereich (Krankenhäuser und Pflegeheime) in den letzten Jahren stark gestiegen. Dieser Bereich wird von Technavio im Berichtsjahr auf ein globales Marktvolumen von 1,5 Mrd. EUR bei einer Wachstumsrate von knapp 7 % geschätzt.

Der Weltmarkt für Flächendesinfektion hatte nach Schätzungen des Chemical & Material Research Centers 2017 ein Marktvolumen von rund 492 Mio. EUR. Das Wachstum lag bei 8,7 %. Der größte Markt mit einem Anteil von ca. 51 % war 2017 Nordamerika, gefolgt von Europa (25 %) und China (8 %).

Der europäische Markt für Flächendesinfektion hatte 2017 ein Marktvolumen von rund 123 Mio. EUR und ist gegenüber dem Vorjahr um 8 % gewachsen.

Treiber im Markt für Flächendesinfektion sind zum einen die wachsende Zahl der Krankenhausinfektionen und zum anderen die steigende Anzahl an Operationen und Prozeduren.

Ertragslage

Mit einem Wachstum von 3,6 % gegenüber dem Vorjahr hat die HARTMANN GRUPPE einen Umsatz von 2.058,6 Mio. EUR realisiert. Das EBIT lag mit 138,2 Mio. EUR leicht unter Vorjahresniveau. Das Konzernergebnis nach Steuern betrug 93,7 Mio. EUR und konnte damit um 4,0 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

Umsatzwachstum wird fortgesetzt

Im Geschäftsjahr 2017 konnte die HARTMANN GRUPPE erneut die Umsätze steigern. Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 2.058,6 Mio. EUR, was einem Plus von 3,6 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dabei wirkte sich die erstmalige Einbeziehung von LINDOR positiv aus. Ohne Währungs-, Desinvestitions- und Akquisitionseffekte lag das organische Wachstum mit 2,0 % im Rahmen unserer Erwartungen. Das Geschäft außerhalb des Euroraums konnte einen moderaten Umsatzzuwachs von 2,4 % verzeichnen.

Umsatzwachstum im In- und Ausland

Im Geschäftsjahr 2017 konnte die HARTMANN GRUPPE sowohl in Deutschland als auch in den Auslandsmärkten die Umsätze steigern. Während sich die Umsatzerlöse im Inland um 1,6 % auf 690,0 Mio. EUR erhöhten, stiegen sie im Ausland um 4,7 % auf 1.368,7 Mio. EUR. Das organische Wachstum lag im Inland bei 1,4 % und im Ausland bei 2,3 %. Der Auslandsanteil lag mit 66,5 % um 0,7 %-Punkte über dem Vorjahr.

In Europa verzeichnete die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr Umsätze in Höhe von 1.823,2 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 3,2 % gegenüber dem Vorjahr. In den europäischen Absatzmärkten ohne Deutschland wurde ein organisches Wachstum von 1,4 % auf 1.133,3 Mio. EUR verzeichnet.

Solides organisches Wachstum in den Regionen Europas

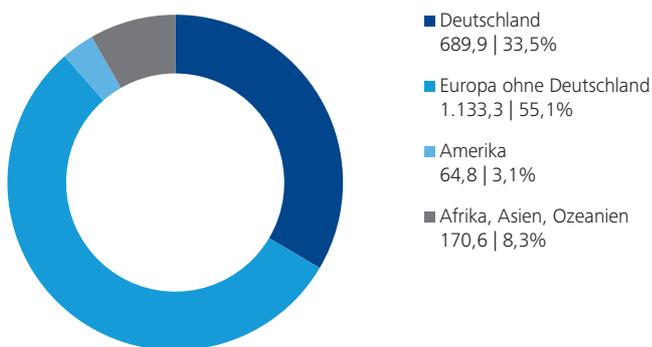
In der Region Zentraleuropa stiegen die Kundenumsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr um 0,9 % auf 861,3 Mio. EUR. Das Umsatzplus im Hauptabsatzmarkt Deutschland resultierte insbesondere aus der positiven Entwicklung in den Segmenten Wundmanagement und Infektionsmanagement.

Einflussgrößen auf das Umsatzwachstum der HARTMANN GRUPPE im Jahr 2017 in Prozent



In den Ländern West- und Südeuropas konnte HARTMANN seine Umsätze um 6,9 % auf 615,2 Mio. EUR steigern. In Frankreich, dem zweitgrößten Absatzmarkt des Konzerns, verzeichneten wir ein positives Wachstum im Kernsegment Wundmanagement. Durch die Akquisition von LINDOR hat Spanien im Segment Inkontinenzmanagement ein deutliches Umsatzwachstum erzielt. Zudem konnte in Spanien ein solides Wachstum im Bereich Infektionsmanagement erzielt werden.

Anteile der Regionen am Gesamtumsatz
in Mio. EUR und Prozent



In Osteuropa stiegen die Umsätze um 6,5 % auf 269,3 Mio. EUR. Dies ist insbesondere auf den russischen Markt zurückzuführen, welcher speziell im Bereich Wundmanagement ein Wachstum von 27 % gegenüber dem Vorjahr ausweist. Zudem konnten auch in Tschechien und Rumänien erfreuliche Umsatzsteigerungen erzielt werden.

Außerhalb Europas ist eine positive Umsatzentwicklung zu verzeichnen

In den Märkten außerhalb Europas erzielte die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr Umsatzerlöse von 235,4 Mio. EUR; dies entspricht einem Anstieg von 6,8 % gegenüber dem Vorjahr. Die Umsatzsteigerung begründet sich im Wesentlichen aus der Region Afrika, Asien, Ozeanien, vor allem aufgrund unserer Aktivitäten im australischen Markt in den Segmenten Infektions- und Inkontinenzmanagement. Dem Anstieg der Umsätze in der Region Afrika, Asien, Ozeanien um 8,5 % auf 170,6 Mio. EUR stand dabei eine unter den Erwartungen liegende Wachstumsrate von 2,5 % in Amerika gegenüber.

Währungsveränderungen wirken leicht positiv auf den Umsatz

Leichte Entspannung bei den wichtigsten Währungen, aber Gegenwind von den Rohstoffpreisen: die Entwicklung der Marktpreisrisiken in 2017 zeigte sich für die HARTMANN GRUPPE durchwachsen.

Im Jahr 2017 kam es beim US-Dollar zu einer Abwertung gegenüber dem EURO. Die für die HARTMANN GRUPPE wichtigste Währung auf der Beschaffungsseite, verlor im Jahresvergleich knapp 14 % gegenüber der Einheitswährung. Gleichwohl lag der Jahresdurchschnittskurs in 2017 mit 1,13 EUR/USD nur leicht über dem entsprechenden Vorjahreswert von 1,11 EUR/USD.

Eine bedeutende Rolle kam erneut dem Russischen Rubel zu. Trotz der weiterhin bestehenden Sanktionen, stabilisierten sich die Wirtschaftsleistung in Russland sowie die Inflation. Russland profitierte insbesondere von der Erholung der Weltmarktpreise für Rohöl. Im Zuge dessen wertete die Währung durchschnittlich um 11 % auf 65,9 RUB/EUR auf.

Als weitere wichtige Handelswährung der HARTMANN GRUPPE verlor das Britische Pfund im Jahresdurchschnitt 7 % an Wert und kostete im Mittel nur noch 0,88 GBP/EUR. Die zähen Brexit-Verhandlungen und damit einhergehende Risiken für die wirtschaftliche Entwicklung Großbritanniens lasteten weiterhin auf der Währung.

Positive Entwicklung der Einkaufspreise für Handelswaren kompensieren gestiegene Rohstoffpreise

Im Geschäftsjahr 2017 waren die durchschnittlichen Bezugspreise bei den Handelswaren leicht rückläufig. Dies resultiert im Wesentlichen aus der erfolgreichen Umsetzung des Projektes „Procurement Transformation@HARTMANN“, in welchem der gesamte Beschaffungsprozess noch effizienter gestaltet wurde.

Bei den für HARTMANN wichtigen Rohstoffen hingegen waren die Preise in 2017 aufwärtsgerichtet: Die US-Dollar-Preise für Zellulose zeigten den größten Preisanstieg dieser Dekade und erreichten zum Jahresende Höchststände. Die Baumwollpreise stiegen bis Mai zunächst deutlich an und pendelten sich in der zweiten Jahreshälfte unter hoher Volatilität auf diesem Niveau ein. Bei den rohöl-basierten Vorprodukten kam es in Folge gestiegener Rohölpreise zu einer korrespondierenden Verteuerung.

Konzernergebnis leicht verbessert

Das EBIT der HARTMANN GRUPPE verringerte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,9 Mio. EUR auf 138,2 Mio. EUR und lag damit hinter den Erwartungen. Dies ist im Wesentlichen auf den anhaltend hohen Preisdruck auf den Absatzmärkten, eines unter den Erwartungen liegenden Wachstums in den USA sowie auf höhere regulatorische Aufwendungen - in erster Linie für die Umsetzung der im Mai eingeführten Medical Device Regulation (Medizinprodukteverordnung) - zurückzuführen. Des Weiteren belasteten Wertminderungen im Sachanlagevermögen in Höhe von

4,2 Mio. EUR das Ergebnis. Damit wurde eine EBIT-Rendite von 6,7% erzielt nach 7,0% im Vorjahr.

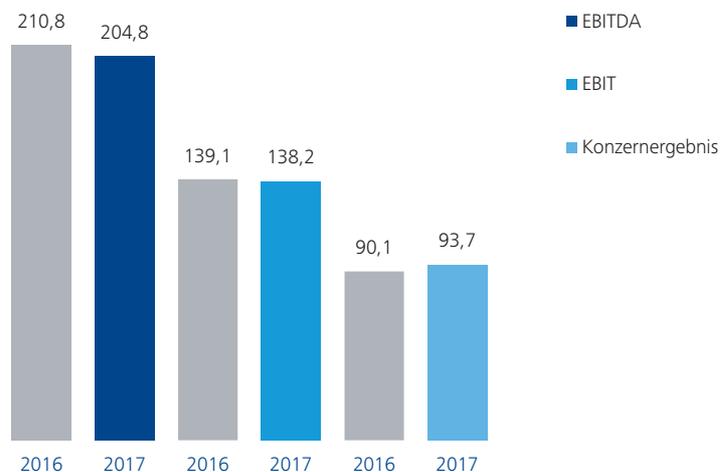
Das Finanzergebnis verbesserte sich auf -2,8 Mio. EUR gegenüber -9,5 Mio. EUR im Vorjahr. Dies resultiert aus höheren Zinserträgen, einem höheren Ergebnis aus assoziierten Unternehmen sowie niedrigeren Zinsaufwendungen durch den Wegfall von im Vorjahr belastenden Einmaleffekten. Der Steueraufwand belief sich auf 41,7 Mio. EUR gegenüber 39,5 Mio. EUR im Vorjahr, woraus sich eine Steuerquote von 30,8% ergibt. Das Konzernergebnis erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 4,0% auf 93,7 Mio. EUR.

Innovationen und Konzentration auf margenstarke Sortimente treiben Wachstum im Segment Wundmanagement

Die Umsatzerlöse im Segment Wundmanagement stiegen gegenüber dem Vorjahr um 5,2% auf 457,7 Mio. EUR.

Im Geschäftsbereich Wundmanagement erwiesen sich im Geschäftsjahr 2017 neben superabsorbierenden Wundauflagen, auch antibakterielle Wundauflagen und das innovative Behandlungskonzept HydroTherapy als Wachstumstreiber. Im Bereich der postoperativen Verbände konnte auch in 2017 der langjährige Wachstumstrend fortgeschrieben werden. Im Bereich der klassischen Verbandstoffe sowie der vorkonfektionierten Wundversorgungs-Sets hat sich HARTMANN trotz eines ausschreibungsgetriebenen und sehr preisaggressiven Umfelds im Markt weiterhin behauptet.

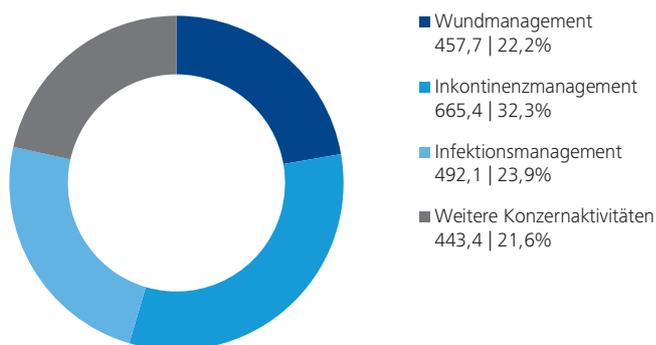
Entwicklung des EBITDA, EBIT und Konzernergebnisses der HARTMANN GRUPPE in Mio. EUR



Der Bereich Personal Healthcare, der ebenfalls dem Segment Wundmanagement zugeordnet ist, trug zum einen mit Produkteinführungen zum Umsatzwachstum bei. Unter der Marke Veroval® wurde eine neue Generation von Blutdruckmessgeräten mit verbesserten Produkteigenschaften eingeführt. Zum anderen wuchs der Umsatz mit den im letzten Jahr eingeführten Veroval® Selbsttests und dem neuen Sportsortiment Dermoplast® ACTIVE.

Das EBIT im Segment Wundmanagement konnte um 10,0 Mio. EUR auf 59,9 Mio. EUR gesteigert werden. Die konsequente Ausrichtung auf margenstarke Sortimente konnte den starken Preisdruck auf klassische Verbandstoffe, die Investitionen in den Vertrieb des Hydrokonzepts sowie höhere Marketingkosten zur Unterstützung der Markteinführung der Veroval® Blutdruckmessgeräte überkompensieren.

Anteile der Geschäftssegmente am Gesamtumsatz
in Mio. EUR und Prozent



Beschleunigtes Wachstum im Segment Inkontinenzmanagement vornehmlich durch die Akquisition von LINDOR

Das Segment Inkontinenzmanagement verzeichnete im Berichtsjahr eine Steigerung der Umsatzerlöse um 3,2 % auf 665,4 Mio. EUR. Haupttreiber des Wachstums war die Akquisition von LINDOR in Spanien.

Sortimentsbezogen sind insbesondere MoliCare® Mobile, MoliMed® und die Hautpflegeserie MoliCare® Skin gewachsen. In einem von Preisdruck geprägten Umfeld verzeichneten Inkontinenzslips sowie Inkontinenzeinlagen zur Versorgung schwerer und mittlerer Inkontinenz einen deutlichen Umsatzrückgang.

Das EBIT im Segment Inkontinenzmanagement erhöhte sich um 2,6 Mio. EUR auf 48,9 Mio. EUR. Die negativen Einflüsse auf das Ergebnis wie der zunehmende marktseitige Preisdruck sowie die Investitionen in Vertrieb und Marketing konnten durch Produktivitätsverbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette überkompensiert werden.

Positive Wachstumsentwicklung im Segment Infektionsmanagement

Das Geschäftssegment Infektionsmanagement wuchs im Jahr 2017 um 2,6 % auf 492,1 Mio. EUR.

Im Sortiment für eine ganzheitliche Infektionsprophylaxe verzeichneten die kundenspezifischen OP-Sets sowie die spezifischen Einwegsets für die Patientenpflege ein gutes Wachstum. Eine hohe Kundenakzeptanz im Markt fanden auch die Sortimente der OP-Einweg-Instrumente und der OP-Handschuhe. Darüber hinaus konnte das Vorjahreswachstum in der Händedesinfektion durch strategische Wachstumsmärkte außerhalb Europas deutlich übertroffen werden. Die Flächendesinfektion zeigte weiterhin ein robustes Wachstum, blieb aber aufgrund verstärkten Wettbewerbs vor allem bei den Ready-to-use Tissues hinter dem Vorjahreswachstum zurück.

Das EBIT im Segment Infektionsmanagement reduzierte sich um 11,8 Mio. EUR auf 27,1 Mio. EUR. Zum einen belasteten stark gestiegene Bezugspreise auf den Beschaffungsmärkten das Ergebnis. Zum anderen wurden für das Desinfektionsgeschäft die Marktbearbeitung intensiviert sowie notwendige zusätzliche regulatorische Themen angegangen.

Weitere Konzernaktivitäten halten Wachstumskurs

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten, das die endverbrauchernahen Sortimente und Handelsaktivitäten umfasst, steigerte die HARTMANN GRUPPE ihren Umsatz um 3,9 % auf 443,4 Mio. EUR.

Die in der NOGE-Gruppe zusammengefassten Handelsunternehmen in Deutschland bedienen den ambulanten und stationären Homecare-Markt und versorgen pflegebedürftige Menschen mit medizinischen Verbrauchsgütern sowie Reha- und Medizintechnik. Aufgrund des Rückgangs von Erstattungspauschalen musste die NOGE-Gruppe im Jahr 2017 leicht rückläufige Umsätze hinnehmen. Allerdings konnte in Kernsegmenten durch das Angebot von attraktiven Partnerkonzepten das Wachstum weiter ausgebaut werden.

Die CMC-Gruppe, Hersteller von Handelsmarken in den Bereichen Cotton/Cosmetic, Medical, Baby und Home Care steigerte ihre Umsätze. Bei insgesamt positiver Dynamik ergaben sich die höchsten Zuwächse in den Watte-Sortimenten sowie Personal Care und Baby Care.

Das erfreuliche Wachstum der KNEIPP-Gruppe resultierte aus der erfolgreichen Umsetzung der Strategie unter dem Markenkern „Kneipp wirkt. Natürlich.“, sowohl auf dem Hauptabsatzmarkt Deutschland als auch in den europäischen Kernmärkten sowie in Japan. Auf Sortimentsebene hält KNEIPP seit Jahren die führende Marktposition bei Badeprodukten. Zudem konnte der Bereich der Körperpflege u.a. mit Duschen und zertifizierter Naturkosmetik der Marke Cattier Frankreich erneut ausgebaut werden.

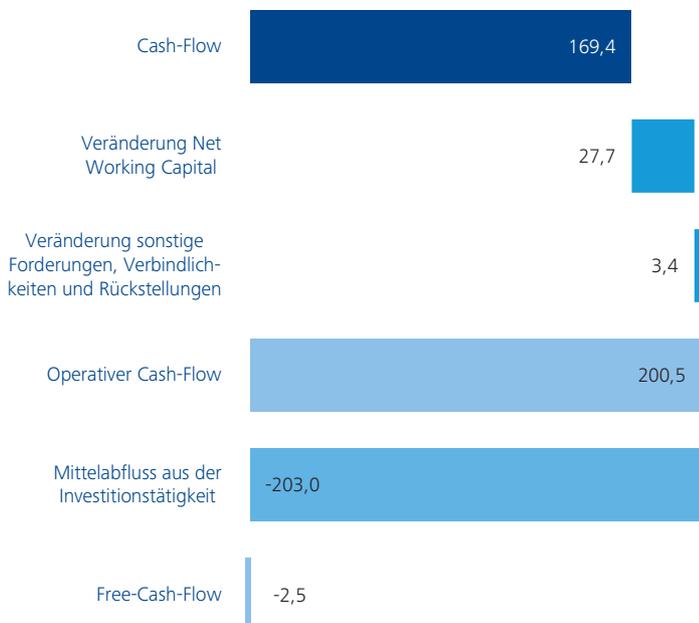
Der Bereich KOB-OEM, Weltmarktführer für spezielle medizinische Textilien und mit der Marke Brawoliner Anbieter von Lösungen zur Sanierung von Abwasserrohren, verzeichnete ein Umsatzwachstum von 4,4 %. Gestützt wurde dieses Wachstum wesentlich durch die Akquisition des Spray-liners sowie das innovative Equipment im Geschäftsfeld Brawoliner.

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten lag das EBIT im Berichtsjahr mit 2,4 Mio. EUR um 1,7 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau. Positive Effekte aus dem Umsatzwachstum wurden durch höhere Investitionen in Vertrieb und Verwaltung zur Stützung des zukünftigen Umsatzwachstums überkompensiert.

Finanzlage

Die anhaltend positive Geschäftsentwicklung und die Optimierung der Net Working Capital-Struktur in der HARTMANN GRUPPE haben sich 2017 positiv auf den operativen Cash-Flow niedergeschlagen. Damit konnte bei erhöhten Auszahlungen für Akquisitionen am Jahresende ein positiver Nettofinanzstatus von 71,7 Mio. EUR erreicht werden. Für zukünftiges organisches und anorganisches Wachstum besteht somit auch künftig ein solider finanzieller Handlungsspielraum.

Darstellung des Cash-Flow
in Mio. EUR



Operativer Cash-Flow in Höhe von 200,5 Mio. EUR

Der operative Cash-Flow lag im Geschäftsjahr 2017 bei 200,5 Mio. EUR und damit 49,5 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Neben der leicht verbesserten Ertragslage hat sich insbesondere die Kapitalbindung im Working Capital reduziert und damit im Vergleich zum Vorjahr positiv auf den operativen Cash-Flow ausgewirkt.

Die Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen belief sich auf 131,4 Mio. EUR. Darüber hinaus führten die um 12,8 Mio. EUR höheren Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte zu einer Erhöhung des Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit um 143,6 Mio. EUR auf 203,0 Mio. EUR.

Insgesamt ergab sich daraus ein negativer Free-Cash-Flow von 2,5 Mio. EUR, der damit um 94,1 Mio. EUR geringer ausfällt als im Vorjahr.

Als Dividende für das Geschäftsjahr 2016 wurden 24,9 Mio. EUR an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG ausgezahlt. Die Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften betragen insgesamt 2,5 Mio. EUR. Die finanziellen Verbindlichkeiten sind um 16,2 Mio. EUR angestiegen. Der Zahlungsmittelbestand lag zum 31. Dezember 2017 bei 73,7 Mio. EUR und damit 36,2 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert.

Anstieg der Investitionen bedingt durch Akquisitionen

Das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE lag 2017 mit 198,5 Mio. EUR um 129,4 Mio. EUR über dem Vorjahr. Davon entfielen 121,2 Mio. EUR und damit 61 % auf Investitionen in immaterielle Vermögenswerte. Die restlichen 39 % in Höhe von 77,3 Mio. EUR resultierten aus Investitionen in Sachanlagen.

Bei den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte handelt es sich insbesondere um die Marke, die Technologie und den Goodwill im Zusammenhang mit dem Erwerb von LINDOR.

Die Investitionsschwerpunkte bei den Sachanlagen im Berichtsjahr lagen weiterhin auf der Ausweitung unserer Produktionskapazitäten, der Modernisierung unserer Produktionsstandorte zur Erhöhung der Produktivität sowie der Weiterentwicklung unseres Produktportfolios. Mit einem Volumen von 35,7 Mio. EUR entfiel der größte Teil der Investitionen bei den Sachanlagen auf die Standorte in Deutschland. Im Rahmen der LINDOR Akquisition erwarb Spanien Sachanlagen in Höhe von 20,9 Mio. EUR. Darüber hinaus hat HARTMANN an Standorten in Frankreich, der Schweiz und in Tschechien insgesamt 17,0 Mio. EUR investiert.

Bezogen auf die Geschäftssegmente investierte HARTMANN 16,5 Mio. EUR in das Segment Wundmanagement. Der Schwerpunkt lag hier auf dem Aufbau innovativer Fertigungsstrukturen an deutschen Standorten. Darüber hinaus tätigte HARTMANN Investitionen zur Produktivitätssteigerung, Modernisierung und Kapazitätsausweitung in Frankreich, Spanien und der Schweiz.

In das Segment Inkontinenzmanagement investierte HARTMANN 143,0 Mio. EUR. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um Vermögenswerte in Zusammenhang mit dem Erwerb von LINDOR. Weitere Projekte betrafen die Ausweitung der Fertigungskapazitäten sowie die Produktivitätssteigerung in Deutschland und Frankreich.

Im Segment Infektionsmanagement lagen die Investitionen im Jahr 2017 bei 13,4 Mio. EUR. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um Investitionen der Bode Chemie GmbH und der HARTMANN-RICO in Tschechien zur Erweiterung der Kapazitäten und Modernisierung der Fertigung.

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



Das Investitionsvolumen im Segment Weitere Konzernaktivitäten belief sich 2017 auf 21,6 Mio. EUR. Die Sanimed GmbH baute den Bereich Reha- und Medizintechnik weiter aus, während KNEIPP in die Erweiterung ihres deutschen Standortes investierte.

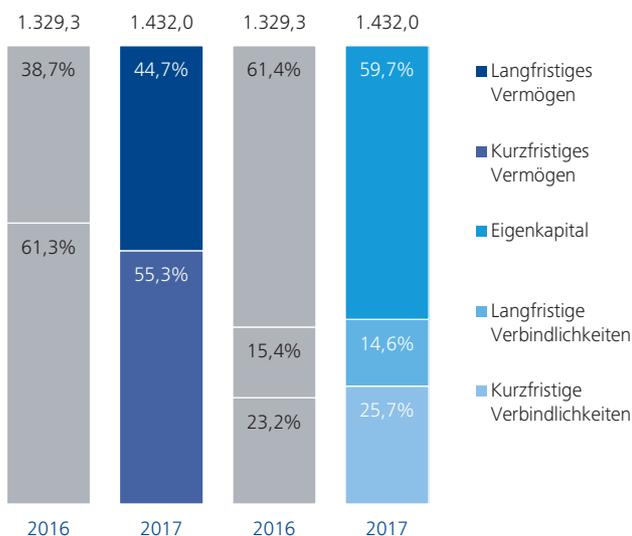
Trotz Akquisitionen Finanzlage stabil

Der Nettofinanzstatus betrug zum 31. Dezember 2017 71,7 Mio. EUR. Trotz der Auszahlungen für die Akquisitionen kann HARTMANN auf Grund des erfreulichen operativen Cash-Flows auf ein solides finanzielles Fundament für künftiges Wachstum sowie für weitere Investitionen und mögliche Akquisitionen zurückgreifen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE erhöhte sich vor allem aufgrund des durch die LINDOR Akquisition gestiegenen langfristigen Vermögens um 102,6 Mio. EUR auf 1.432,0 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote lag mit 59,7% weiterhin auf einem hohen Niveau.

Bilanzsumme und Bilanzstruktur
in Mio. EUR und Prozent



Bilanzsumme hat sich im Berichtsjahr akquisitionsbedingt erhöht

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2017 bei 1.432,0 Mio. EUR und damit um 102,6 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der Akquisition von LINDOR und dem damit einhergehenden Zuwachs an langfristigem Vermögen.

Deutliche Zunahme des langfristigen Vermögens

Das langfristige Vermögen ist im Geschäftsjahr um 126,0 Mio. EUR auf 640,5 Mio. EUR gestiegen. Der Anstieg begründet sich im Wesentlichen durch den Kauf der Marke LINDOR sowie zugehöriger Vermögenswerte. Der Anteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme beläuft sich auf 44,7% und liegt damit über dem Vorjahr.

Das Sachanlagevermögen betrug zum Jahresende 378,8 Mio. EUR und lag damit um 15,2 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Das Investitionsvolumen in Höhe von 77,3 Mio. EUR lag um 24,5 Mio. EUR über den planmäßigen Abschreibungen der Sachanlagen. Gegenläufig wirkten sich Wertminderungen in Höhe von 4,2 Mio. EUR sowie Abgänge in Höhe von 1,7 Mio. EUR auf das Sachanlagevermögen aus.

Die immateriellen Vermögenswerte betragen zum Jahresende 216,9 Mio. EUR, was einem Anstieg um 108,2 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr entspricht. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die LINDOR Akquisition. Den Investitionen von 121,2 Mio. EUR standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 9,6 Mio. EUR gegenüber.

Kurzfristiges Vermögen gesunken

Zum 31. Dezember 2017 hat sich das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE um 23,4 Mio. EUR auf 791,5 Mio. EUR verringert. Der Anteil an der Bilanzsumme ist mit 55,3% im Vergleich zum Vorjahr gesunken.

Die Vorräte verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 18,1 Mio. EUR auf 320,4 Mio. EUR. Im Rahmen von strategischen Maßnahmen wurden an einzelnen Standorten in der HARTMANN GRUPPE gezielt Bestände abgebaut.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um 26,2 Mio. EUR auf 347,4 Mio. EUR gestiegen. Die Entwicklung in den einzelnen Absatzmärkten stellte sich sehr unterschiedlich dar. So war beispielsweise die Situation in einzelnen ost- und südeuropäischen Ländern infolge der angespannten finanziellen Situation in den Gesundheitssystemen weiterhin schwierig. Durch ein aktives Debitorenmanagement konnten die hieraus resultierenden Risiken und negativen Effekte begrenzt werden.

Die kurzfristigen sonstigen Forderungen verzeichneten einen Anstieg um 0,6 Mio. EUR auf 27,1 Mio. EUR. Die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte sind ebenfalls um 7,1 Mio. EUR auf 17,5 Mio. EUR gestiegen. Der Bestand an Zahlungsmitteln im Konzern hat sich zum Bilanzstichtag um 36,2 Mio. EUR auf 73,7 Mio. EUR reduziert.

Weiterhin solide Finanzierungsstruktur

Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 4,0 Mio. EUR auf 208,7 Mio. EUR. Trotz des Anstiegs hat sich der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme um 0,8 Prozentpunkte auf 14,6 % verringert. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 60,0 Mio. EUR auf 368,4 Mio. EUR. Ihr Anteil an der Bilanzsumme erhöhte sich dadurch um 2,5 %-Punkte auf 25,7 %.

Die langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten lagen mit 9,2 Mio. EUR auf Vorjahresniveau. Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten hingegen erhöhten sich um 16,3 Mio. EUR auf 29,0 Mio. EUR.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich um 2,0 Mio. EUR auf 172,4 Mio. EUR. Dies resultiert insbesondere aus der Bewertung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen mit einem niedrigeren Diskontierungszins im Euroraum aufgrund des im Vorjahresvergleich gesunkenen Zinsniveaus zum Bilanzstichtag.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich vorwiegend aufgrund der Optimierung von Zahlungszielen um 45,2 Mio. EUR auf 180,4 Mio. EUR. Die Laufzeit der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stieg um 7,3 Tage auf 46,2 Tage.

Trotz der in 2017 getätigten Akquisitionen weist die HARTMANN GRUPPE damit zum Jahresende 2017 einen Nettofinanzstatus in Höhe von 71,7 Mio. EUR aus.

Eigenkapitalquote weiterhin auf hohem Niveau

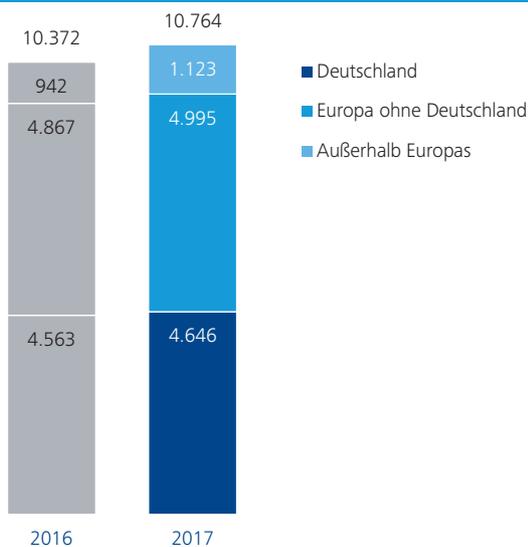
Das Eigenkapital stieg im Geschäftsjahr 2017 um insgesamt 38,6 Mio. EUR auf 854,8 Mio. EUR. Das Konzernergebnis in Höhe von 93,7 Mio. EUR führte zu einer entsprechenden Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Aus Währungsumrechnungen ergab sich ein negativer Effekt von 20,8 Mio. EUR. Ausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG sowie an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 27,4 Mio. EUR.

Durch die erfolgsneutrale Abbildung von Bewertungsänderungen, insbesondere aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen sowie aus dem Hedge Accounting, erhöhte sich das Eigenkapital im Saldo um 6,1 Mio. EUR. Aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme verringerte sich damit die Eigenkapitalquote leicht von 61,4 % im Vorjahr auf 59,7 % zum 31. Dezember 2017.

Mitarbeiter

Die Qualifizierung der Mitarbeiter, die Weiterentwicklung unserer gruppenweiten Leistungskultur und das nachhaltige Management von Schlüsselpositionen sind zentrale Erfolgsfaktoren für die HARTMANN GRUPPE. Durch zielgerichtete Initiativen in diesen Handlungsfeldern trägt die Personalarbeit maßgeblich zum Erreichen unserer strategischen Ziele bei.

Mitarbeiterzahl in der HARTMANN GRUPPE
jeweils zum 31. Dezember



Zahl der Beschäftigten erneut gestiegen

Zum 31. Dezember 2017 beschäftigte die HARTMANN GRUPPE weltweit insgesamt 10.764 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das waren 392 mehr als zum Ende des Vorjahres. In den europäischen Kernmärkten nahm die Belegschaft um 211 Mitarbeiter zu. Hierzu trug in erster Linie der Ausbau der Produktion in Tschechien und der KOB Medical Devices in Deutschland bei. Des Weiteren führte das dynamische Wachstum von KNEIPP zu einem Anstieg der Mitarbeiterzahlen. Außerhalb Europas führten die Ausweitung der Produktionskapazitäten in Indien sowie der Vertriebsausbau in China zu einer Erhöhung der Beschäftigtenzahl. Aus der Akquisition und Integration des LINDOR-Geschäfts in Spanien

resultiert ebenfalls ein Mitarbeiterzuwachs, welcher die Abgänge aus der Veräußerung der beiden französischen Gesellschaften Aux Bons Soins und Aux Bons Soins Sélestat überkompensierte. Die Mitarbeiter, die durch die Einstellung der Produktion von kundenspezifischen Operations-Sets bei der PAUL HARTMANN AG in Heidenheim betroffen waren, konnten weitestgehend in anderen Bereichen des Unternehmens weiterbeschäftigt werden.

Zum Ende des Berichtsjahres durchliefen konzernweit 267 Mitarbeitende eine berufliche Erstausbildung. 222 junge Menschen wurden im Rahmen eines Ausbildungsberufes oder Dualen Studiums an deutschen Standorten ausgebildet, davon 123 Auszubildende/Studierende bei der PAUL HARTMANN AG. Die Ausbildungsquote belief sich auf 5,2 %. Überdies waren durchschnittlich 63 Studierende anderer Hochschulen im Rahmen eines Praktikums oder einer Abschlussarbeit bei der HARTMANN GRUPPE tätig. Ebenso durchliefen zum Stichtag 14 Mitarbeiter das 18-monatige HARTMANN International Graduate Program.

Nachhaltiges Management von Schlüsselpositionen

Eine gezielte Förderung von Mitarbeitern sowie eine langfristig abgesicherte Besetzung von Schlüsselpositionen sind essentielle Erfolgsfaktoren für die Erreichung der wirtschaftlichen Ziele der HARTMANN GRUPPE. Einen wesentlichen Beitrag liefern in diesem Zusammenhang die regelmäßig stattfindenden Leadership Reviews. Dabei steht die standardisierte Beurteilung der Leistungsentwicklung, des Verhaltens und des Potenzials unserer Führungskräfte auf Schlüsselpositionen im Fokus. Basierend auf der Bewertung wurden für die entsprechenden Mitarbeiter individuelle Entwicklungspläne erstellt und umgesetzt.

Der in 2017 implementierte Prozess zur strategischen Nachfolgeplanung sichert darüber hinaus die Verfügbarkeit von Schlüsselpersonal sowie unsere Kompetenzbasis ab. Im Rahmen eines ganzheitlichen Talent Managementansatzes haben wir darüber hinaus die Nachfolgeplanung eng mit der Entwicklung unserer internen Talente verknüpft.

Des Weiteren wurde das in 2016 initiierte Talent-Entwicklungsprogramm (*Talent Development Program*) im Berichtsjahr von der ersten Gruppe abgeschlossen. In intensiven Lerneinheiten sowie begleitenden Coachings wurden zwölf Potenzialträger auf eine mögliche nächste Rolle im Unternehmen vorbereitet. Seit dem Programmstart konnte bereits eine Mehrzahl der Teilnehmer einen nächsten Karriereschritt erfolgreich umsetzen.

Mitarbeiterqualifizierung als kritischer Erfolgsfaktor

Durch die Definition von konsistenten Qualifizierungs- und Weiterentwicklungsmaßnahmen über alle Ebenen hinweg tragen wir Sorge dafür, dass unsere Mitarbeiter den Anforderungen gerecht werden, die an sie gestellt werden.

Einen bedeutenden Aspekt stellt hierbei die Qualifikation unserer Medizinprodukteberater dar. Das Konzept zur Zertifizierung zum Medizinprodukteberater wurde im Berichtsjahr weiterentwickelt. Durch die Ergänzung der Präsenzveranstaltungen mit Lerneinheiten auf Online-Plattformen wurde eine optimale Anpassung der Lernelemente an die individuelle Teilnehmersituation erreicht. Zusätzlich trägt die räumliche und zeitliche Flexibilität des integrierten Lernansatzes zur nachhaltigen Lerneffizienz und damit zum erfolgreichen Transfer des Erlernten in den Arbeitsalltag bei.

Darüber hinaus wurde zur Festigung einer einheitlichen Führungskultur, speziell für neue Führungskräfte, das Führungskräfteentwicklungsprogramm FIT TO LEAD entwickelt und in den Ländern Deutschland, Frankreich und Tschechien eingeführt. Im Rahmen von drei aufeinander aufbauenden Modulen werden die Mitarbeiter auf ihre neue Rolle als Führungskraft vorbereitet.

Eine gemeinsame Leistungskultur leben und fördern

Über das Management von Schlüsselpositionen und die zielgerichtete individuelle Förderung hinaus sind die Leistungsfähigkeit und die Motivation unserer Mitarbeiter essentielle wirtschaftliche Erfolgsfaktoren.

Zur Förderung einer konsequenten Feedbackkultur wurde im abgelaufenen Jahr ein systematischer Ansatz für das jährliche Mitarbeitergespräch, der sogenannte *Development Dialogue*, entwickelt und in definierten Bereichen des Unternehmens umgesetzt. Dieses Instrument zielt darauf ab, Erwartungen zwischen Führungskraft und Mitarbeiter abzugleichen, die Zusammenarbeit zu stärken und die Entwicklung unserer Mitarbeiter voranzutreiben.

In Ergänzung zum regelmäßigen und konstruktiven Austausch zwischen Mitarbeiter und Führungskraft unterstützt eine zielgerichtete Incentivierung eine feedbackbasierte Leistungskultur.

Als Teil eines wettbewerbsgerechten Anreizsystems wurde im Berichtsjahr die betriebliche Altersvorsorge mit dem neuen HARTMANN Altersversorgungsplan (AVP) umgestaltet. Zu Beginn des neuen Geschäftsjahres 2018 trat für Mitarbeiter der PAUL HARTMANN AG und den beiden Gesellschaften CMC Consumer Medical Care GmbH sowie CMC Technologies GmbH & Co. KG der neue HARTMANN AVP in Kraft. Mit der Konzeption soll zum einen die arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge, als Bestandteil der Gesamtvergütung für unsere Mitarbeiter, attraktiver gestaltet werden und zum anderen erreichen wir für HARTMANN eine langfristig bessere Planbarkeit der Vorsorgeaufwendungen.

Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist ein weiterer Aspekt, um HARTMANN als attraktiven Arbeitgeber zu platzieren. In diesem Zusammenhang feierte die Kinderwelt in Mergelstetten im September 2017 ihr 5-jähriges Bestehen. Die Betreuung von Mitarbeiterkindern in der Krippe, dem Kindergarten und dem Hort konnte sich als erfolgreiches Konzept etablieren.

Alle genannten Maßnahmen stärken darüber hinaus die Arbeitgebermarke HARTMANN und sichern unsere Unternehmensziele personalseitig ab.

Nachhaltigkeit

Unser zertifiziertes Qualitätsmanagement haben wir ebenso wie die Produkt- und Prozessdokumentation im Berichtsjahr anhand neuer internationaler Vorgaben weiterentwickelt. Die umfassende Zertifizierung unserer Standorte hinsichtlich Umwelt- und Arbeitsschutz sowie Nachhaltigkeit stellt ein bedeutendes Element unserer Wettbewerbsfähigkeit dar.

Qualitätsmanagement erfolgreich zertifiziert

Ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem ist Voraussetzung für die CE-Kennzeichnung und somit für die internationale Verkehrsfähigkeit von HARTMANN-Medizinprodukten. Mit Zertifikaten nach den Qualitätsnormen ISO 9001 und ISO 13485 und den EG-Zertifikaten nach Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG sind wir im Wettbewerb gut positioniert, da diese Nachweise immer häufiger im Rahmen von Ausschreibungen gefordert werden. Im Jahr 2017 haben alle Gesellschaften einschließlich der Produktionsbetriebe und Logistikkorganisationen ihre Zertifizierungsaudits durch unabhängige Benannte Stellen erfolgreich bestanden. Für alle Medizinprodukte unter der Marke HARTMANN wurde damit bestätigt, dass sie in Übereinstimmung mit den Normforderungen entwickelt, hergestellt und vertrieben werden.

Die voranschreitende Internationalisierung von HARTMANN über Europa hinaus führt in zunehmendem Maße dazu, dass unterschiedliche nationale Behörden das HARTMANN-Qualitätsmanagementsystem intensiv prüfen. Parallel verstärken auch die deutschen Behörden ihre Überwachungsfunktion.

Globale Steuerung von Regulatory Affairs und Qualitätsmanagement

HARTMANN verfolgt das Ziel, Prozesse international zu harmonisieren und zentral zu steuern, um diese effizienter zu gestalten. Auf diesem Weg investiert HARTMANN

intensiv und nachhaltig in eine zukunftsfähige Infrastruktur. Im Jahr 2017 wurden die globalen Standards weiter optimiert und an die neuen Anforderungen der EN ISO 9001:2015 und EN ISO 13485:2016 angepasst.

Um eine leistungsstarke Organisation sowohl für Qualitätsmanagement als auch Regulatory Affairs sicherzustellen, haben wir die globalen Ressourcen zentral in einer Matrix gebündelt. Dadurch agieren wir effizienter und können die vorhandene Expertise in Bezug auf Best Practices optimal nutzen.

Produktqualität weiter auf hohem Niveau

Ein effektives und auf Prävention ausgerichtetes Qualitätsmanagement sichert nachhaltig die Qualität unserer Medizinprodukte und bildet die Basis für das Vertrauen unserer Kunden in HARTMANN. Die kontinuierliche Überwachung von Prozessen und deren ständige Verbesserung sowie regelmäßige interne Audits sind wesentliche Elemente unseres Qualitätsmanagementsystems.

Ein entscheidender Indikator für Qualität und Kundenzufriedenheit ist die sich positiv entwickelnde Reklamationsquote. Die konsequente, weltweite Erfassung von Produktreklamationen, deren sorgfältige Bearbeitung, die schnelle Rückmeldung an unsere Kunden sowie die zeitnahe Ursachenerfassung und Umsetzung der daraus abgeleiteten Verbesserungsmaßnahmen sind seit Jahren etabliert.

Erhöhte Anforderungen des Marktes und der regulatorischen Gegebenheiten

Durch die neuen QM-Systemnormen EN ISO 9001:2015 und EN ISO 13485:2016 ergeben sich in Zukunft zusätzliche regulatorische Anforderungen zur Sicherstellung der Produktsicherheit und -effektivität. Durch die bereits in Kraft getretene MDR (Medical Device Regulation) sowie die PPER (Personal Protective Equipment Regulation) und die BPR (Biocidal Product Regulation), die abschließend bis 2020 umzusetzen sind, müssen bestehende Produkt- und Prozessdokumentationen erweitert und angepasst werden. Zudem steigen auch die regulatorischen Anforderungen in außereuropäischen Märkten, das gilt insbesondere für den asiatischen Raum.

Normen und Zertifizierungen im Bereich Arbeits- und Umweltschutz

Das Jahr 2017 endete mit weiteren Zertifizierungen von Standorten. Unser Produktionsstandort in Mersin, Türkei, wurde nach ISO 14001 und OHSAS 18001 zertifiziert. Bereits vorhandene Zertifizierungen anderer Standorte zu Umwelt- und Arbeitsschutz konnten aufrechterhalten werden. Teilweise wurde auch schon erfolgreich nach der neuen ISO 14001:2015 zertifiziert. Unser neu zugekaufter Produktionsstandort in Montornès verfügt bereits über die einschlägigen Zertifizierungen.

Das Jahr 2018 wird von der Umstellung der restlichen Standorte auf die Norm ISO 14001:2015 geprägt sein. Zudem wird 2018 die Veröffentlichung der neuen ISO 45001 Arbeitsschutzmanagementsysteme erwartet, was moderate Anpassungen an unseren Systemen und Dokumentationen notwendig machen wird.

Neue Ansätze im Arbeits- und Gesundheitsschutz

Um die große Bedeutung von Unfallprävention innerhalb der Gruppe noch besser zu verankern, wurden 2017 die Meldeprozesse für Arbeitsunfälle weiterentwickelt. Die weltweiten Einheiten melden jetzt Details zu Unfällen mit Arbeitsausfallzeiten direkt an den Vorstandsvorsitzenden. Diese Meldung erfolgt zusammen mit entsprechenden Maßnahmen zur Prävention von Unfällen. Parallel gelten natürlich weiterhin die lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Wir erwarten dadurch eine noch höhere Sensibilisierung zu diesem wichtigen Thema und damit langfristig sinkende Unfallzahlen sowie eine verbesserte HSE Compliance.

Nachverfolgung unserer Umweltauswirkungen

Nachdem in den Vorjahren insbesondere die direkten internen Verbräuche und Emissionen im Fokus standen, wurde 2017 auch die Quantifizierung der indirekten Umweltauswirkungen vorangetrieben. Dabei geht es beispielsweise um Energieverbräuche und daraus resultierende Emissionen des Transportbereichs. Wir wissen durch Ökobilanzstudien, dass diese Umweltauswirkungen über den gesamten Lebensweg unserer Produkte relativ gering sind. Trotzdem erfassen wir das Gesamtbild, um weitere Verbesserungsmöglichkeiten zu entdecken und zu quantifizieren.

Die absoluten Verbräuche an elektrischer Energie innerhalb der Gruppe stiegen im Berichtsjahr durch die Akquisition unserer neuen Produktionsstätte in Montornès, Spanien. Auf vergleichbarer Basis und umsatzindiziert konnte der Verbrauch an elektrischer Energie dagegen in 2017 weiter zurückgeführt werden.

Chancen- und Risikobericht

Das aktive Ergreifen von Chancen ist die Basis des unternehmerischen Handelns der HARTMANN GRUPPE. Die mit dem Geschäft verbundenen Risiken werden im Rahmen des konzernweiten Risikoreduktionsmanagements systematisch identifiziert, bewertet, überwacht und, wenn nötig wird diesen, durch Gegenmaßnahmen begegnet. Auf Basis der aktuell verfügbaren Informationen sehen wir den Fortbestand der HARTMANN GRUPPE als gesichert an.

Demografische Entwicklung vergrößert Absatzmarkt

Die Anzahl der über 65-jährigen wächst weltweit stetig an. In unserem Kernmarkt Europa gehen die Vereinten Nationen (UN) nach neuesten Studien von einem Zuwachs bei dieser Altersgruppe um mehr als 35 Millionen (26 %) in den kommenden 13 Jahren aus. Dies bedeutet gleichzeitig eine Zunahme von chronischen Krankheiten, wie etwa Diabetes und Alzheimer, welche die Anzahl pflegebedürftiger Menschen erhöht. Mit dieser Entwicklung steigt der Bedarf an Ärzten und Pflegekräften, bei denen schon heute ein Mangel zu verzeichnen ist. Der wachsende Bedarf an Gesundheitsleistungen und dessen Finanzierung steht der Notwendigkeit zur Konsolidierung öffentlicher Haushalte entgegen, so dass auch in Zukunft mit begrenzten Budgets und einem weiter steigenden Preisdruck in den Gesundheitsmärkten zu rechnen ist.

HARTMANN verfolgt in diesem Zusammenhang einen Ansatz, der Gesundheit ganzheitlich betrachtet. Die zahlreichen Medizinprodukte und Dienstleistungen stellen den direkten praktischen und ökonomischen Nutzen für die Patienten und das handelnde medizinische Personal in den Vordergrund. Daher sehen wir die zu erwartende demografische Entwicklung als Chance, an der wir mit weiten Teilen unseres Produkt- und Serviceportfolios partizipieren werden.

Wachsende Nachfrage in den Schwellenländern

Die Veränderung der gesellschaftlichen Altersstruktur ist auch in Schwellenländern wie Brasilien und China zu beobachten. Dort wird die Zahl der über 65-jährigen laut einer UN-Prognose von 2017 bis 2030 sogar um

rund 70 % (Brasilien) bzw. 63 % (China) steigen. Zudem eröffnet das Wirtschaftswachstum in den Schwellenländern mittelfristig immer mehr Menschen den Zugang zu einer besseren Gesundheitsversorgung, wenn auch ausgehend von einem niedrigen Ausgabenniveau pro Kopf. Hierdurch steigt die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen, was zu einem Ausbau der nationalen Gesundheitssysteme und damit zu wachsenden Absatzmärkten für Medizinprodukte führen wird. Um unsere Marktposition weiter zu verbessern, sind wir auch in Schwellenländern mit eigenen Niederlassungen oder über Vertriebspartner vertreten.

Innovative Behandlungsansätze

Innovationen sind essentieller Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Beispiele hierfür sind unter anderem unser im Markt erfolgreich etabliertes Therapiekonzept HydroTherapy zur einfachen und wirksamen Behandlung von chronischen und schwer heilenden Wunden sowie die von uns neu entwickelten, umfassenden Konzepte für die Infektionsprophylaxe. In Gesundheitseinrichtungen erworbene Infektionen und eine zunehmende Antibiotikaresistenz der Erreger stellen Medizin und Pflege vor große Herausforderungen. HARTMANN stellt innovative Desinfektionsprodukte und -systeme sowie Anwendungsprozesse für die Infektionsprophylaxe zur Verfügung. Unterstützt werden diese marktnahen Innovationen durch das BODE SCIENCE CENTER, das HARTMANN-Kompetenzzentrum für Hygiene und Infektionsschutz. Dieses ist national und international als wissenschaftlich fundierter Ansprechpartner rund um den Infektionsschutz anerkannt.

Risikoreduktion durch Diversifizierung

Durch die Diversifizierung unserer Geschäftsaktivitäten in die Bereiche Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten, verbunden mit der Expansion in unterschiedliche Märkte und Vertriebskanäle, vermeiden wir Risikohäufungen. Mithilfe unserer marktnah angesiedelten Vertriebsorganisation sind wir in der Lage, schnell und flexibel auf Veränderungen der sich zunehmend wandelnden nationalen Gesundheitssysteme zu reagieren.

Marktrisiken mit dynamischer Risikosteuerung begegnen

Die HARTMANN GRUPPE ist weltweit in Märkten tätig, die durch starken Wettbewerb und durch eine Verschärfung der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen der national geprägten Gesundheitssysteme gekennzeichnet sind. Mit einem klar gegliederten Portfolio aus Systemlösungen, einer kontinuierlichen Prozess- und Kostenoptimierung sowie einem Fokus auf medizinische Kompetenz wirken wir Marktrisiken entgegen. Unser Produktportfolio richten wir an individuellen Kundenbedürfnissen aus. Dadurch generieren wir für den Kunden einen Mehrwert, der uns Wettbewerbsvorteile verschafft und die kontinuierliche Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale fördert.

Die systematische Identifikation von Trends und die laufende Analyse des Wettbewerbs unterstützen uns in der zukunftsorientierten Ausrichtung auf Schlüsselmärkte. Basis hierfür sind die langjährigen Erfahrungen der HARTMANN GRUPPE in den Prozessen zur Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie unsere profunden Kenntnisse der Märkte, in denen wir agieren.

Absicherung der Finanzrisiken in Zeiten hoher Volatilität

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

Im Rahmen von Akquisitionen prüfen wir potenzielle Risiken im Vorfeld mittels Due Diligence und beobachten Neuerwerbungen nach dem Zukauf durch ein permanentes Beteiligungscontrolling. So werden Planabweichungen frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Korrektur eingeleitet. Die zur Erweiterung und Gestaltung des Konzerns notwendigen Investitionen werden, in Abhängigkeit von ihrer Bedeutung, Wirtschaftlichkeitsberechnungen unterzogen, um zusammen mit detaillierten Investitionsplanungen Abschreibungs- und Abwertungsrisiken vorzubeugen.

Um die Kontinuität der Finanzgeschäfte sicherzustellen, setzen wir auf unsere Kernbanken mit gutem Rating.

Aktive Risikosteuerung im operativen Geschäft

Die Beschaffung von Rohstoffen und Handelswaren unterliegt Risiken hinsichtlich Preis, Qualität und Liefertreue. Eine intensive Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strenge Qualitätskontrollen, Zertifizierungen sowie Rahmenverträge reduzieren unsere Risiken. Zur Absicherung der Versorgung haben wir ein entsprechendes Bestandsmanagement installiert. Wir schließen, wo angemessen, längerfristige Lieferverträge ab und setzen vorzugsweise auf Dual Sourcing. Zusätzlich werden Preisschwankungen bei den für HARTMANN relevanten Rohstoffen oder Ausgangsprodukten durch das zentrale Corporate Treasury Management überwacht und – wo möglich und wirtschaftlich sinnvoll – durch geeignete Instrumente reduziert.

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

Zunehmende Bedeutung der IT Sicherheit

Insbesondere die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz unserer IT-Systeme sind grundlegend für unsere tägliche Arbeit. Dies gilt umso mehr in Zeiten des digitalen Wandels und der zunehmenden Cyber-Kriminalität. Unsere Systeme werden systematisch überwacht sowie durch unterschiedliche Unterstützungsebenen abgesichert. Zur Sicherung der dauerhaften Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur wird das IT-Sicherheitsmanagement kontinuierlich optimiert. Diese Aktivitäten werden durch

die Modernisierung und Standardisierung genutzter Software und des damit verbundenen Berechtigungsmanagements flankiert.

Der zunehmenden Bedeutung von Compliance-Themen, in den Bereichen der finanziellen, rechtlichen und regulatorischen Compliance, tragen wir durch dokumentierte konzernweite Vorgaben, interne Kontrollsysteme, ein systematisches Monitoring der zu Grunde liegenden Anforderungen sowie der Schulung von Mitarbeitern Rechnung. Den Herausforderungen der neuen EU-Medizinprodukteverordnung stellen wir uns mit konzernweiten Großprojekten.

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

Das Risikoreduktionsmanagementsystem hat sich bewährt

Das der Risikobewältigung zugrundeliegende Risikoreduktionsmanagementsystem unterstützt die Unternehmensführung bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen. Es entspricht den Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) sowie des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) und orientiert sich an den Vorgaben der Norm ISO 31000 in ihrer aktuellen Form. Das System trägt wesentlich dazu bei, dass alle relevanten Risiken rechtzeitig erkannt und kommuniziert werden, um zeitnah effiziente Maßnahmen zur Gegensteuerung ergreifen zu können.

Zu diesen Maßnahmen gehören internationale und länderspezifische Versicherungsprogramme, mit denen das Corporate Insurance Management als Teil des Risikoreduktions-Gesamtsystems wesentliche, versicherbare Risikobereiche absichert. Um das Schadenrisiko zu reduzieren, führen wir gemeinsam mit Versicherungsexperten regelmäßig Audits vor Ort durch. Risiken, die dabei

identifiziert werden, begegnen wir mit adäquaten Präventionsmaßnahmen. Im ständigen Dialog mit den Versicherern werden die Versicherungsprogramme zeitnah an sich verändernde Risikoverhältnisse angepasst.

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

Indem das Risikoreduktionsmanagement sein Augenmerk verstärkt auf die Effektivität und Effizienz von Präventionsmaßnahmen richtet, reduziert es darüber hinaus potenzielle Schwachstellen.

Ganzheitlicher Risikomanagementansatz

Halbjährlich erheben wir in der HARTMANN GRUPPE das Gesamtportfolio der Risiken und Maßnahmen auf Bereichs-, Funktions- und Konzernebene. Zusätzlich werden jederzeit Ad-hoc-Risikomeldungen erfasst. Die ermittelten Ergebnisse werden auf verschiedenen Konzernebenen konsolidiert, durch das Risikoreduktionsmanagement auf Plausibilität geprüft, von Experten bewertet, mithilfe der im Berichtsjahr erstmals eingesetzten Monte-Carlo-Simulation in Risikokategorien aggregiert und anschließend an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet. Die quantitativen Risikobewertungsverfahren nach der Value-at-Risk-Methode helfen, Risiken realistisch einzuschätzen und effektive Maßnahmen einzuleiten. Basis hierfür ist eine neue, konzernweit standardisierte Risikomanagementsoftware.

Prognosebericht

Die starke Zunahme pflegebedürftiger Menschen stellt die Gesundheitssysteme vor immer größere Herausforderungen. Kosteneffiziente Lösungen sind mehr denn je gefragt. HARTMANN nutzt diese Chance und strebt auch 2018 ein moderates Umsatzwachstum an.

Wirtschaftsprognosen bleiben auch in 2018 positiv

Die Weltwirtschaft wird nach einer Prognose der OECD in 2018 um 3,7 % wachsen. Für ein anhaltendes starkes Wachstum werden jedoch kräftige Investitionen notwendig sein.

In der europäischen Währungsunion wird laut OECD ein Wachstum von 2,1 % erwartet. Hohe Investitionen in Verkehrs- und Energienetze werden erwartet. Risiken werden nach wie vor in den politischen Unsicherheiten, den Folgen der Brexit-Verhandlungen und dem verhaltenen Produktivitätswachstum gesehen.

Für Deutschland wird gemäß OECD ein Wachstum von 2,3 % erwartet. Konjunkturbelebungen im Euro-Raum kurbeln Exporte und Unternehmensinvestitionen an, während die geringe Arbeitslosigkeit und Lohnzuwächse den privaten Konsum stützen. Niedrige Zinsen und eine kräftige Nachfrage nach Wohnraum stärken nach wie vor die Bauwirtschaft.

Die USA dürften in 2018 laut OECD um 2,5 % wachsen. Risiken werden hier vor allem in Umfang, Struktur und Zeitrahmen der beschlossenen Steuerreform gesehen. Handelsprotektionismus könnte zu Störungen der globalen Lieferkette führen und das (globale) Wachstum bremsen.

Der IWF prognostiziert für China ein Wirtschaftswachstum von 6,5 % in 2018.

Die Schwellenländer werden laut dem Internationalen Währungsfonds um 4,9 % wachsen.

Markt für Medizinprodukte weiterhin auf Wachstumskurs

Der Ausblick für die globale Gesundheitswirtschaft ist insgesamt positiv, wobei das Wachstum regional deutlich unterschiedlich ausfallen wird.

Die Unternehmensberatung Deloitte prognostiziert für den Zeitraum 2015 bis 2020 ein jährliches Wachstum der Gesundheitsausgaben von 4,3 % in Nordamerika, aber lediglich 2,4 % in Lateinamerika. In Westeuropa werden die Gesundheitsausgaben um 4,0 %

wachsen. Das stärkste Wachstum verzeichnet der asiatische Markt mit 5,0 %. Der europäische Gesundheitsmarkt leidet nach wie vor unter dem Druck zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte, die zu einer signifikanten Verlangsamung des Anstiegs der Gesundheitsausgaben geführt hat.

Wesentliche Einflussfaktoren für die zukünftige Nachfrage nach Medizinprodukten sind neben der Konjunktorentwicklung insbesondere der demografische Wandel, politische Entscheidungen über die Finanzierung der Gesundheitssysteme sowie Verschärfungen der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen in den national geprägten Gesundheitssystemen. Speziell im europäischen Markt wirken sich dabei insbesondere die zusätzlichen Anforderungen durch die neue EU-Medizinprodukteverordnung aus.

In den entwickelten Ländern wird der Gesundheitsmarkt nach wie vor getrieben von der alternden Bevölkerung. Ganz besonders in Japan, wo der Anteil der Bevölkerung über 65 Jahren nach Angaben von Deloitte bereits 2021 30 % betragen wird. Westeuropa nähert sich im gleichen Jahr einem Anteil von 21 %. In den Entwicklungsländern stellen die wachsende Bevölkerung, die Zunahme der Haushalte mit höherem Einkommen und die wachsenden Erwartungen der Bevölkerung an die Gesundheitsversorgung die zentralen Herausforderungen für die Gesundheitssysteme dar.

Die Dynamik des Marktes wird am Beispiel der Pflegebedürftigen in Deutschland besonders deutlich: Das Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung geht davon aus, dass die Zahl der Pflegebedürftigen von heute rund 3 Millionen bis 2030 auf rund 3,6 Millionen steigen wird. Ein wesentlicher Treiber dafür sind die Babyboomer-Jahrgänge, die Ende 1950 und in den 1960er Jahren geboren wurden und ab 2030 zunehmend die Altersgruppe mit einem höheren Pflegebedarf erreichen. 2,3 Millionen der Pflegebedürftigen werden dann 80 Jahre und älter sein – viele von ihnen mit Mehrfacherkrankungen.

Über alle Regionen hinweg kämpfen die Gesundheitssysteme nach wie vor mit der Zunahme ansteckender Krankheiten und chronischer Erkrankungen, wie Demenz und Diabetes.

Nach Schätzungen der International Diabetes Federation (IDF) wird die Anzahl der an Diabetes erkrankten Menschen im Zeitraum von 2010 bis 2030 um rund 11 Millionen auf 66,2 Millionen Menschen ansteigen. Zwei bis zehn Prozent der Diabetiker entwickeln ein diabetisches Fußsyndrom, das einer intensiven Wundbehandlung bedarf.

Viele Länder reagieren auf den Kostendruck in den Gesundheitssystemen, indem sie die Behandlung der Patienten in den ambulanten Bereich verlagern. Auf Ebene der Krankenhäuser ist in Reaktion auf den Kostendruck international der Zusammenschluss zu Krankenhausgruppen oder Einkaufsgemeinschaften zu beobachten. Zudem treten Technologieunternehmen mit innovativen Konzepten in den Gesundheitsmarkt ein. Digitale Techniken haben das Potenzial, die Gesundheitsversorgung weltweit günstiger und effizienter zu machen: Telemedizin und erleichternde digitale Anwendungen im Umfeld des Patienten oder auch für Pflegekräfte sind nur einige Beispiele.

Eine große Herausforderung ist nach wie vor der Mangel an Pflegekräften. Wie das Beispiel Deutschland zeigt, kommt zum Nachwuchsmangel hinzu, dass fast jede dritte Pflegekraft ihren Beruf, der enorm anstrengend und kräftezehrend ist, wegen körperlichen und psychischen Problemen nicht bis zum regulären Rentenalter ausüben kann. Hier sind zunehmend innovative Konzepte gefragt. Der Kostendruck auf die Gesundheitssysteme und der Fachkräftemangel lenken den Blick auf einfache und kosteneffiziente Lösungen.

Moderates Umsatzwachstum erwartet

Unter Abwägung der Chancen und Risiken, die aus den wesentlichen Einflussfaktoren resultieren, sieht sich die HARTMANN GRUPPE weiterhin gut aufgestellt, um ihren profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Dem starken Wettbewerb und wachsenden Preisdruck im Markt begegnen wir mit einem nochmals verbesserten Portfolio aus Systemlösungen in unseren medizinischen Kernbereichen, mit einem besonderen Fokus auf dem Inkontinenzmanagement, aber auch der Stärkung unserer Position in den Selbstzahler-Märkten. Durch die Individualisierung und Digitalisierung von Lösungen schaffen wir Wettbewerbsvorteile und erschließen kontinuierlich zusätzliche Marktpotenziale. Der Anteil digitaler Lösungen am Umsatz der HARTMANN GRUPPE soll bis 2020 mehr als verdoppelt werden.

Begleitet werden die markt- und produktbezogenen Maßnahmen auch künftig durch eine kontinuierliche Prozess- und Kostenoptimierung innerhalb der im Jahr 2017 modernisierten Organisationsstruktur. Zu den Schwerpunkten zählen dabei die Schaffung einer noch schlagkräftigeren Vertriebsorganisation im deutschen Klinikmarkt sowie die Umsetzung einer wertsteigernden konzernweiten IT-Strategie, auch unter Berücksichtigung neuer regulatorischer Anforderungen.

Den erheblichen Volatilitäten in den Rohstoff- und Währungsmärkten werden wir auch weiterhin aktiv begegnen. Kurzfristig setzen wir den Währungsrisiken Absicherungsmaßnahmen entgegen, die Schwankungen abfedern.

Zur Stärkung des organischen Wachstums adressieren wir gezielt Investitionsschwerpunkte in etablierten und neuen Märkten, um unsere Marktposition in Schlüsselsortimenten auszubauen. Die HARTMANN GRUPPE wird zusätzlich die sich bietenden Chancen auf Akquisitionen und strategische Partnerschaften nutzen, um das Portfolio sinnvoll zu ergänzen und die Marktposition in den Absatzregionen zu verbessern.

Investitionen der vergangenen Jahre in interne Prozesse wirken sich sukzessive positiv auf die Ergebnisentwicklung der HARTMANN GRUPPE aus. Die sorgfältige Überprüfung aller internen Prozesse und der damit verbundenen Kosten auf Produktivitätsreserven bleibt eine ständige Aufgabe.

Wir gehen davon aus, dass die hohe Volatilität bei Wechselkursen und Rohstoffpreisen ebenso wie der starke absatzseitige Preisdruck im laufenden Jahr anhalten werden, wodurch eine zuverlässige Prognose erschwert wird. Darüber hinaus dürfte sich der Trend zur noch stärkeren Regulierung der Gesundheitssysteme im laufenden Jahr fortsetzen. Unter anderem wird sich

die noch laufende Umsetzung der Medizinprodukteverordnung kostenseitig auswirken. Mittel- und langfristig trägt die weitere Internationalisierung unseres Geschäfts, verbunden mit nachhaltigen Effizienzsteigerungsprogrammen, zu einer stärkeren Risikostreuung bei.

Unter sorgfältiger Abwägung aller Einflussfaktoren rechnen wir für das Geschäftsjahr 2018 mit einem moderaten Wachstum beim Umsatz. Wir gehen von einem moderat rückläufigen EBIT aus, da sich die für 2018 vorgesehenen wichtigen Struktur- und Wachstumsinvestitionen ergebnisseitig auswirken werden. Diese Investitionen dienen dem Ziel, die HARTMANN GRUPPE solide für die Zukunft aufzustellen und die langfristigen Wachstumsziele zu erreichen. Die Kennziffer Nettofinanzstatus umfasst bei der HARTMANN GRUPPE die Zahlungsmittel sowie kurzfristig veräußerbare Anlagen und Wertpapiere abzüglich der Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten (Darlehen und Kontokorrent). Aufgrund der hohen Volatilität und eingeschränkten Prognostizierbarkeit wird auf die Aufstellung eines Zielwerts für den Nettofinanzstatus verzichtet.

Konzernbilanz der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	1	363.676	378.838
Immaterielle Vermögenswerte	2	108.682	216.919
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	4.735	4.711
Finanzielle Vermögenswerte	4	2.176	2.173
Sonstige Forderungen	5	4.037	3.637
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6	313	390
Aktive latente Steuern	7	30.867	33.847
		514.486	640.515
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	8	338.516	320.431
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	347.739	374.491
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	10	8.324	5.293
Finanzielle Vermögenswerte	11	10.418	17.548
Zahlungsmittel	12	109.856	73.691
		814.853	791.454
Bilanzsumme Aktiva		1.329.339	1.431.969

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Passiva			
Eigenkapital	13		
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328
Kapitalrücklage		47.902	47.902
Eigene Anteile		-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		557.077	592.027
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		84.921	88.148
Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		781.197	819.373
Nicht beherrschende Anteile		35.011	35.465
		816.208	854.838
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzielle Verbindlichkeiten	14	9.356	9.221
Passive latente Steuern	7	1.170	1.797
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	15	170.465	172.432
Sonstige Rückstellungen	16	21.364	23.079
Sonstige Verbindlichkeiten	17	2.413	2.211
		204.768	208.740
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	18	249.016	290.118
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	19	29.986	31.756
Finanzielle Verbindlichkeiten	20	12.722	29.037
Sonstige Rückstellungen	16	16.639	17.480
		308.363	368.391
Bilanzsumme Passiva		1.329.339	1.431.969

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	2016	2017
Umsatzerlöse		1.986.450	2.058.628
Bestandsveränderungen		17.643	-8.113
Andere aktivierte Eigenleistungen		4.507	4.417
Gesamtleistung		2.008.600	2.054.932
Sonstige Erträge	21	51.093	44.194
Materialaufwand	22	-868.065	-873.064
Personalaufwand	23	-510.422	-528.989
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	24	-71.717	-66.571
Sonstige Aufwendungen	25	-470.388	-492.275
Betriebsergebnis ¹		139.101	138.227
Finanzierungsaufwendungen		-11.311	-5.929
Finanzierungserträge		1.008	1.723
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		841	1.378
Finanzergebnis	26	-9.462	-2.828
Ergebnis vor Steuern		129.639	135.399
Ertragsteuern	27	-39.539	-41.695
Konzernergebnis		90.100	93.704
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		84.921	88.148
die nicht beherrschenden Anteile		5.179	5.556
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	28	23,91	24,82

¹ Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2016	2017
Konzernergebnis	90.100	93.704
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuer)	-24.332	2.558
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	6.780	-278
Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-17.552	2.280
Währungsumrechnung	7.177	-20.834
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuer)	4.599	-11.979
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	-1.444	3.570
Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	10.332	-29.243
Gesamtergebnis	82.880	66.741
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	78.143	63.579
die nicht beherrschenden Anteile	4.737	3.162

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile
Stand 1. Januar 2016	91.328	47.902	-31
Gesamtergebnis	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0
Stand 31. Dezember 2016	91.328	47.902	-31
Stand 1. Januar 2017	91.328	47.902	-31
Gesamtergebnis	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0
Stand 31. Dezember 2017	91.328	47.902	-31

Konzern- Gewinn- rücklagen	Gewinn- und andere Rücklagen			Währungs- umrechnung	Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
	Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste	Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten						
536.683	-41.748	1.958	11.887	78.872	726.851	32.247	759.098	
0	-16.721	3.155	6.788	84.921	78.143	4.737	82.880	
0	0	0	0	-23.797	-23.797	-1.998	-25.795	
55.061	14	0	0	-55.075	0	0	0	
0	0	0	0	0	0	25	25	
591.744	-58.455	5.113	18.675	84.921	781.197	35.011	816.208	
591.744	-58.455	5.113	18.675	84.921	781.197	35.011	816.208	
0	1.069	-8.409	-17.229	88.148	63.579	3.162	66.741	
0	0	0	0	-24.862	-24.862	-2.527	-27.389	
60.059	0	0	0	-60.059	0	0	0	
-541	0	0	0	0	-541	-181	-722	
651.262	-57.386	-3.296	1.446	88.148	819.373	35.465	854.838	

Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2016	2017
Ergebnis vor Steuern	129.639	135.399
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte	71.717	66.571
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (-)	-2.246	1.777
Zinsergebnis	10.303	4.206
Gezahlte Ertragsteuern	-44.429	-37.361
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	-7.627	-1.154
Cash-Flow	157.357	169.438
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	-11.708	13.584
Zunahme (-)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	-12.302	-34.089
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	281	8.171
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	17.359	43.404
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)	150.987	200.508
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-68.010	-65.683
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.615	2.539
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	0	-12.782
Einzahlungen aus Abgängen aus finanziellen Vermögenswerten	1.776	350
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	395	747
Einzahlungen aus Zinsen	877	1.746
Einzahlungen aus dem Abgang von Konzernunternehmen (abzüglich abgegebener Zahlungsmittel)	4.959	1.461
Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten (abzüglich übernommener Zahlungsmittel)	-996	-131.389
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	-59.384	-203.011
Free-Cash-Flow	91.603	-2.503
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	-23.797	-24.862
Zahlung der Dividende an Minderheitsgesellschafter	-1.998	-2.527
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	6.400	8.663
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	-47.667	-5.077
Auszahlungen für Zinsen	-6.589	-1.763
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	0	-720
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-73.651	-26.286
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	17.952	-28.789
Entwicklung des Finanzmittelbestands		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	90.470	109.856
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	1.434	-7.376
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	17.952	-28.789
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	109.856	73.691

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 5. Mai 2017. Die Firma der Gesellschaft lautet PAUL HARTMANN AG. Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Gegenstand des Unternehmens sind die Herstellung und/oder der Vertrieb von Produkten, die mit den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden im weitesten Sinne im Zusammenhang stehen. Gemeinsam mit prozessbegleitenden Dienstleistungen werden diese als Systemlösungen für Medizin und Pflege angeboten.

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

Der Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG, wurde nach den zum Bilanzstichtag zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft ratifizierten International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Daneben werden alle für das Geschäftsjahr 2017 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 2017 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, Ibbenbüren
- HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Venture GmbH, Grünwald
- Karl Otto Braun GmbH & Co. KG, Wolfstein
- Kneipp GmbH, Würzburg
- Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg
- KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein
- PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Heidenheim
- Reha-Service Loose GmbH, Hamburg
- Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig
- Sanimed GmbH, Ibbenbüren
- 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 zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Marktwert bilanziert sind.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die die Beträge der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahres beeinflussen.

Hauptanwendungsbereiche für Annahmen und Schätzungen liegen in der Festlegung der Nutzungsdauer von Vermögenswerten des Anlagevermögens, der Ermittlung der Werthaltigkeit nicht finanzieller Vermögenswerte, der Bestimmung des Fair Value bei einigen Finanzinstrumenten sowie der Bildung von Rückstellungen für Rechtsverfahren, Pensionen und anderen Leistungszusagen, Steuern, Gewährleistungen und Garantien.

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

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

Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Erstmals angewendete Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2017 fanden einige Änderungen zu Rechnungslegungsstandards erstmals Anwendung. Keine der neuen Rechnungslegungsvorschriften hatte einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Durch die im Januar 2016 veröffentlichten Änderungen an IAS 12 „Ansatz von aktiven latenten Steuern für unrealisierte Verluste“ erfolgen Klarstellungen bezüglich der Bilanzierung latenter Steueransprüche bei zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Vermögenswerten.

Die im Januar 2016 veröffentlichten Änderungen an IAS 7 „Angabeninitiative“ erweitern die Angabepflichten mit der Zielsetzung, dem Abschlussadressaten Informationen über die Veränderung von Abschlussposten, die im Zusammenhang mit dem Cashflow aus Finanzierungstätigkeit stehen, zu verbessern.

Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

Neue Rechnungslegungsstandards

- IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“; anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- IFRS 9 „Finanzinstrumente“; anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- IFRS 16 „Leasingverhältnisse“, frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.
- IFRS 17 „Versicherungsverträge“, frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen.

Geänderte Rechnungslegungsstandards

- Klarstellungen zu IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“, anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- IFRS 2 „Klassifizierung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen“, anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- IFRS 4 „Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente gemeinsam mit IFRS 4 Versicherungsverträge“, anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- Interpretation IFRIC 22 „Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistung“, frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- IAS 40 „Übertragung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien“, frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.
- Interpretation IFRIC 23 „Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung“, frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Des Weiteren ergeben sich Änderungen im Zusammenhang mit dem Annual-Improvements-Project Zyklus 2014-2016 ändern. Dies betrifft für IFRS 1 und IAS 28 frühestens Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Aufgrund des zum Bilanzstichtag noch ausstehenden Endorsements sind die grundsätzlich seit 1. Januar 2017 anzuwendenden Änderungen an IFRS 12 im Geschäftsjahr 2017 nicht relevant.

Darüber hinaus ergeben sich im Rahmen des Annual-Improvements-Project Zyklus 2015-2017 Änderungen an IFRS 3, IFRS 11, IAS 12 und IAS 23. Diese sind frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Die potenziellen Auswirkungen aus den neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 9 „Finanzinstrumente“, IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ und IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ wurden im Rahmen von Projekten untersucht.

Mit Ausnahme von IFRS 16, der auf Seiten des Leasingnehmers bei Leasingverhältnissen, die nicht kurzfristig sind oder Leasinggegenstände von geringem Wert betreffen, zum Ansatz von Vermögenswerten aus erlangten Nutzungsrechten sowie Verbind-

lichkeiten aus eingegangenen Zahlungsverpflichtungen führt, werden sich aus der Anwendung der genannten Standards nach derzeitiger Einschätzung für den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben. Darüber hinaus werden künftig erweiterte Anhangangaben erwartet.

Die Erstanwendung von IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ erfolgt nach dem modifiziert rückwirkenden Ansatz. Aufgrund präzisierter Vorgaben des IASB im Standard wird es zu Ausweisänderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ohne Ergebnisauswirkung kommen. Dies führt voraussichtlich zu einer Reduktion der Umsatzerlöse im einstelligen Millionenbereich und einem gegenläufigen Effekt bei den sonstigen Aufwendungen.

IFRS 9 „Finanzinstrumente“ wird grundsätzlich retrospektiv angewendet. Bei der Erstanwendung wird gemäß den Übergangsvorschriften auf die Anpassung von Vorjahreszahlen verzichtet. Die bestehenden Hedge Accounting-Beziehungen erfüllen auch weiterhin die Voraussetzungen zum Hedge Accounting. Aus der Änderung der Klassifizierungs- und Bewertungsvorschriften von Finanzinstrumenten ergeben sich unwesentliche Änderungen. So werden künftig zur Veräußerung gehaltene Wertpapiere der Kategorie „Zum beizulegenden Zeitwert mit Wertänderungen durch die Gewinn- und Verlustrechnung“ zugeordnet und Änderungen des Marktwerts somit in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Durch das neue Wertminderungsmodell des IFRS 9 werden sich die Wertminderungen voraussichtlich nicht wesentlich verändern.

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 ver-

bleibender negativer Unterschiedsbetrag wird sofort erfolgswirksam vereinnahmt. Beim sukzessiven Unternehmenserwerb erfolgt zum Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung eine erfolgswirksame Neubewertung zum Fair Value der bereits gehaltenen Anteile an dem erworbenen Unternehmen.

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

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

Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures

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

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

Konzerninterne Transaktionen

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

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

Umrechnung der Jahresabschlüsse der Konzerngesellschaften

Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Durchschnittskurs des Geschäftsjahres in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Die Bilanzposten werden zum Umrechnungskurs am 31. Dezember umgerechnet. Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung ergeben, werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen. Beim Abgang einer ausländischen Gesellschaft werden die kumulierten Umrechnungsdifferenzen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Veräußerungsgewinns beziehungsweise -verlusts berücksichtigt.

Der 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 Rekultivierungsverpflichtungen. Die planmäßige Abschreibung wird für jeden Vermögenswert linear auf Basis der Anschaffungs- oder Herstellungskosten berechnet.

Geschätzte 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.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

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

Geschätzte Nutzungsdauer:

Immobilien	15 – 40 Jahre
------------	---------------

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

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

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

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

Für den Goodwill wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt, er unterliegt dementsprechend nicht der planmäßigen Abschreibung. Er wird vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Dabei wird der Buchwert der CGUs mit dem jeweiligen erzielbaren Betrag, das heißt dem höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung verglichen. In den Fällen, in denen der Buchwert der CGU höher als sein erzielbarer Betrag ist, liegt in Höhe der Differenz ein Wertminderungsbedarf vor. In diesem Fall wird in einem ersten Schritt ein allozierter Goodwill abgeschlossen. 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 abgeschlossen.

Andere immaterielle Vermögenswerte

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

Geschätzte Nutzungsdauer:

Patente, Lizenzen, Schutzrechte, Marken, Kundenbeziehungen	3 – 15 Jahre
Software	3 – 5 Jahre

Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

Vermögenswerte, die eine unbestimmte Nutzungsdauer haben, werden nicht planmäßig abgeschrieben. Sie werden mindestens jährlich auf Wertminderungsbedarf geprüft oder wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Vermögenswerte, die einer planmäßigen Abschreibung unterliegen, werden auf Wertminderungsbedarf geprüft, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert gegebenenfalls nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird in Höhe des den erzielbaren Betrag übersteigenden Buchwerts erfasst. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus dem Nettoveräußerungspreis und dem Nutzungswert. Wenn die Bestimmung des erzielbaren Betrags für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, werden Vermögenswerte zur kleinsten Gruppe zusammengefasst, der unabhängige Mittelzuflüsse zugeordnet werden können (CGU).

Sind die Gründe für eine zuvor bei planmäßig abgeschriebenen 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 IAS 39. Der Ansatz erfolgt bei üblichem Kauf oder Verkauf zum Handelstag, das heißt zu dem Tag, an dem sich der Konzern zum Kauf oder Verkauf des Vermögenswerts verpflichtet.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Forderungen grundsätzlich auf separaten Wertberichtigungskonten erfasst. Sie werden zum selben Zeitpunkt wie die entsprechende wertberichtigte Forderung ausgebucht.

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

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

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

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

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

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse über Sachanlagen, bei denen im Wesentlichen alle mit dem Eigentum an dem Leasingobjekt verbundenen Risiken und Chancen getragen werden, werden als Finanzierungsleasing eingestuft. Sachanlagen aus Finanzierungsleasing werden zu Beginn des Leasingverhältnisses zum niedrigeren Wert aus dem Fair Value des Leasingobjekts und dem Barwert der Mindestleasingzahlungen angesetzt. Die entsprechenden Leasingverpflichtungen werden in gleicher Höhe unter den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Jede Leasingzahlung wird auf diese Weise in den Tilgungsanteil der

Restschuld und die Finanzierungskosten aufgeteilt, um eine konstante Verzinsung über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu erreichen. Der Zinsanteil der Leasingzahlungen wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Aktivierte Sachanlagen aus Finanzierungsleasing werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Leasingobjekts oder über die kürzere Leasingdauer abgeschrieben, wenn nicht hinreichend sicher ist, dass das Eigentum auf den Leasingnehmer übergeht.

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

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungskosten von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren werden auf Basis des gleitenden Durchschnittspreises ermittelt. Die Herstellungskosten von fertigen und unfertigen Erzeugnissen enthalten Rohstoffe, Fertigungslöhne, andere direkte Kosten und dem Produkt zurechenbare Gemeinkosten, die auf normaler Kapazitätsauslastung basieren. Nicht enthalten sind Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der Kosten für die Fertigstellung und den Vertrieb.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Zahlungsmittel

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

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

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

bestimmte Vermögenswerte“. Der Verkauf der langfristigen Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen ist höchst wahrscheinlich.

Eigenkapital

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

Wenn die PAUL HARTMANN AG oder eines ihrer Tochterunternehmen eigene Aktien der PAUL HARTMANN AG kauft, wird die bezahlte Gegenleistung einschließlich zurechenbarer Transaktionskosten unter Berücksichtigung der Steuereffekte vom Eigenkapital abgezogen. Wenn solche Aktien später verkauft oder neu ausgegeben werden, wird die erhaltene Gegenleistung wieder im Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2017 kam es nicht zu einem Erwerb eigener Aktien.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

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

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

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

Ertragsteuern

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

Latente Steuern werden gemäß der Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen, die aus Unterschieden zwischen dem Steuerwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und ihrem Buchwert im IFRS-Abschluss resultieren, sowie auf Konsolidierungsvorgänge erfasst. Die wesentlichen temporären Differenzen ergeben sich aus der Abschreibung auf Sachanlagen, derivativen Finanzinstrumenten und Rückstellungen sowie bei 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 (2016: 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 normalerweise in unabhängige vermögensverwaltende Fonds oder bei externen Versicherern eingezahlt.

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

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

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

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

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

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

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

Altersteilzeit

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

Jubiläen, Sterbegeld- und Überbrückungsgeldverpflichtungen

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

Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

Rückstellungen

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

Gewährleistungsverpflichtungen

Der Konzern bilanziert eine Rückstellung für den Austausch von Waren, die am Bilanzstichtag unter die Gewährleistungsverpflichtung fallen. Diese Rückstellung wird auf Basis von Erfahrungswerten der vergangenen Jahre in Bezug auf den Ersatz von Wirtschaftsgütern ermittelt.

Drohverlustrückstellungen

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

Restrukturierungsrückstellungen

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

Ertragsrealisierung

Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Waren ausgeliefert wurden beziehungsweise wenn die Dienstleistung erbracht wurde. Die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen werden zum Fair Value abzüglich aller Erlösschmälerungen ohne Verbrauchsteuern und nach der Eliminierung von konzerninternen Verkäufen ausgewiesen. Erträge werden erfasst, wenn der Nutzenzufluss wahrscheinlich ist und dessen Höhe verlässlich ermittelt werden kann. Zinsen werden periodengerecht unter Anwendung der Effektivzinsmethode als Aufwand beziehungsweise Ertrag erfasst. 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 IAS 39 werden angewendet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind.

Hedge Accounting

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

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

Im Eigenkapital abgegrenzte Beträge werden 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.

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

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

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

Ermittlungsmethoden des Fair Value

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

Die Ermittlung der Fair Values von finanziellen Vermögenswerten, sonstigen finanziellen Forderungen, Leasingverbindlichkeiten und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, die im Anhang anzugeben sind, erfolgt durch Abzinsung der künftigen, vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu aktuellen Marktzinssätzen, die der Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente erhalten würde.

Zur Ermittlung der Fair Values von immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Kaufpreisallokationen wurden je nach Art des Vermögenswerts, Komplexität der Wertermittlung und der Verfügbarkeit von Informationen unterschiedliche Bewertungstechniken herangezogen. Grundsätzlich kann man nach kosten-, marktpreis- und kapitalwertorientierten Verfahren unterscheiden. Dabei ist das kapitalwertorientierte Verfahren („income approach“), das im Allgemeinen

auf einer Prognose künftiger 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 2016	328.024	446.467	300.532	14.847	1.089.870
Zugänge	3.218	19.154	26.560	14.250	63.182
Umbuchungen	992	4.698	895	-6.646	-61
Veränderung im Konsolidierungskreis	-9.016	-1.262	-4.247	0	-14.525
Abgänge	-909	-34.471	-17.751	-357	-53.488
Währungsumrechnung	384	837	660	49	1.930
Stand 31. Dezember 2016	322.693	435.423	306.649	22.143	1.086.908
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2016	190.580	328.309	207.770	0	726.659
Planmäßige Abschreibungen	8.415	19.639	22.570	0	50.624
Wertminderungen	381	9.840	1.619	0	11.840
Umbuchungen	0	0	-19	0	-19
Veränderung im Konsolidierungskreis	-9.016	-1.262	-4.231	0	-14.509
Abgänge	-809	-34.088	-16.833	0	-51.730
Währungsumrechnung	73	247	47	0	367
Stand 31. Dezember 2016	189.624	322.685	210.923	0	723.232
Restbuchwert am 31. Dezember 2016	133.069	112.738	95.726	22.143	363.676

Im Rahmen der im Vorjahr durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 11,8 Mio. EUR vorgenommen.

Die Wertminderungen betrafen im Wesentlichen Maschinen und technische Anlagen im Segment Inkontinenzmanagement.

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 2017	322.693	435.423	306.649	22.143	1.086.908
Zugänge	17.881	17.597	25.073	16.711	77.262
Umbuchungen	712	9.483	1.483	-12.382	-704
Veränderung im Konsolidierungskreis	-8	41	-182	0	-149
Abgänge	-1.696	-5.290	-10.461	0	-17.447
Währungsumrechnung	-3.596	-2.392	-2.304	-112	-8.404
Stand 31. Dezember 2017	335.986	454.862	320.258	26.360	1.137.466
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2017	189.624	322.685	210.923	0	723.232
Planmäßige Abschreibungen	8.595	20.678	23.539	0	52.812
Wertminderungen	0	1	3.997	152	4.150
Umbuchungen	0	-1	1	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	-7	-1	-215	0	-223
Abgänge	-1.426	-5.102	-9.229	0	-15.757
Währungsumrechnung	-2.333	-1.991	-1.267	5	-5.586
Stand 31. Dezember 2017	194.453	336.269	227.749	157	758.628
Restbuchwert am 31. Dezember 2017	141.533	118.593	92.509	26.203	378.838

Im Rahmen der in 2017 durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen in Höhe von insgesamt 4,2 Mio. EUR vorgenommen. Die Wertminderungen betreffen im Wesentlichen Betriebs- und Geschäftsausstattung im Segment Weitere Konzernaktivitäten.

In 2017 wurden Investitionszuschüsse bei Technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von 0,1 (2016: 0,0) Mio. EUR von den Anschaffungskosten abgesetzt.

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 9,2 (2016: 7,7) Mio. EUR.

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

Im Rahmen von Finanzierungsleasing genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung

in Tausend EUR	2016	2017
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten	2.214	2.756
Kumulierte Abschreibungen	-778	-1.240
Restbuchwert am 31. Dezember	1.436	1.516

Hierbei handelt es sich um abgeschlossene Leasingverträge für Betriebs- und Geschäftsausstattung (im Wesentlichen für Kraftfahrzeuge).

2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2016	130.441	100.222	868	231.531
Zugänge	5.075	0	946	6.021
Umbuchungen	605	0	-544	61
Veränderung im Konsolidierungskreis	-601	0	0	-601
Abgänge	-8.437	0	-1	-8.438
Währungsumrechnung	347	2.943	0	3.290
Stand 31. Dezember 2016	127.430	103.165	1.269	231.864
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2016	104.800	17.477	0	122.277
Planmäßige Abschreibungen	8.115	0	0	8.115
Wertminderungen	1.138	0	0	1.138
Veränderung im Konsolidierungskreis	-601	0	0	-601
Umbuchungen	19	0	0	19
Abgänge	-8.387	0	0	-8.387
Währungsumrechnung	329	292	0	621
Stand 31. Dezember 2016	105.413	17.769	0	123.182
Restbuchwert am 31. Dezember 2016	22.017	85.396	1.269	108.682

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2017	127.430	103.165	1.269	231.864
Zugänge	70.906	41.169	5.145	117.220
Umbuchungen	1.578	0	-874	704
Veränderung im Konsolidierungskreis	2.037	1.938	0	3.975
Abgänge	-3.739	0	-2	-3.741
Währungsumrechnung	-900	-3.997	-38	-4.935
Stand 31. Dezember 2017	197.312	142.275	5.500	345.087
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2017	105.413	17.769	0	123.182
Planmäßige Abschreibungen	9.609	0	0	9.609
Veränderung im Konsolidierungskreis	-13	0	0	-13
Abgänge	-3.739	0	0	-3.739
Währungsumrechnung	-794	-77	0	-871
Stand 31. Dezember 2017	110.476	17.692	0	128.168
Restbuchwert am 31. Dezember 2017	86.836	124.583	5.500	216.919

Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 0,4 (2016: 0,5) Mio. EUR.

Die im Jahr 2017 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 60,3 (2016: 58,9) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft. Bei der Zuteilung der wesentlichen Goodwills auf CGUs entfallen 65,8 (2016: 26,6) Mio. EUR auf Inkontinenzmanagement, 28,9 (2016: 28,9) Mio. EUR auf Desinfektionsmanagement, 19,7 (2016: 21,7) Mio. EUR auf Wundmanagement und 10,2 (2016: 8,2) Mio. EUR auf übrige CGUs.

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

schiedeten Fünfjahresplanung abgeleitet wurden. Dabei sind Erwartungen bezüglich der Marktentwicklungen in den einzelnen Produktsegmenten sowie Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung in den unterschiedlichen Absatzmärkten eingeflossen. Grundlage für diese Erwartungen sind sowohl Erfahrungen der Vergangenheit als auch externe Informationsquellen. Es wurde ein gewogener Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuern in Höhe von 7,6 (2016: 6,8) % zur Diskontierung der geplanten Free-Cash-Flows festgesetzt. Für die Extrapolation der Cash-Flows über den Detailplanungszeitraum hinaus wurden Wachstumsraten von bis zu 0,5 % verwendet, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht übersteigen. Aus der Prüfung der Werthaltigkeit der Goodwills ergaben sich im Berichtsjahr keine Wertminderungen. Auch eine für möglich gehaltene Änderung wesentlicher Parameter ergab gemäß der durchgeführten Sensitivitätsanalysen keine Notwendigkeit für eine Wertminderung der Goodwills.

3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tausend EUR	2016	2017
Stand am 1. Januar	4.447	4.735
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	683	864
Dividendenzahlung	-395	-747
Abgang	0	-141
Stand am 31. Dezember	4.735	4.711

4 Finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Beteiligungen	10	10
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.973	2.159
Derivative Finanzinstrumente	193	4
	2.176	2.173

Die Beteiligungen, verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere sind mit 0,3 (2016: 0,4) Mio. EUR zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertberichtigungen) bewertet.

5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Langfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	4.081	3.682
Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-44	-45
	4.037	3.637

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

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

in Tausend EUR	2016	2017
Stand am 1. Januar	-40	-44
Zuführung	-4	-1
Stand am 31. Dezember	-44	-45

6 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	313	390

7 Latente Steuern

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

deren Verwertung durch zukünftige steuerbare Erträge wahrscheinlich ist.

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

in Tausend EUR	2016	2017
Stand am 1. Januar	23.691	29.697
Währungsumrechnung	126	-75
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	544	-857
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	5.336	3.292
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-7
Stand am 31. Dezember	29.697	32.050

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen

in Tausend EUR	2016		2017	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	2.271	10.442	2.179	10.091
Immaterielle Vermögenswerte	3.788	4.931	2.619	6.344
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	6.814	4.478	7.455	2.860
Vorräte	4.883	894	4.882	898
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	37.580	1.616	40.849	2.635
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-4.284		-3.865	
Verlustvorträge	1.006		759	
	52.058	22.361	54.878	22.828
Davon kurzfristig	(13.395)	(4.958)	(16.093)	(3.419)
Saldierung	-21.191	-21.191	-21.031	-21.031
Bilanzansatz	30.867	1.170	33.847	1.797

Von den bestehenden steuerlichen Verlust- und Zinsvorträgen in Höhe von 64,7 (2016: 62,4) Mio. EUR sind 23,1 (2016: 25,1) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 6,7 (2016: 5,4) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 34,9 (2016: 31,9) Mio. EUR innerhalb der nächsten 11 bis 20 Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlust- und Zinsvorträgen werden derzeit 61,9 (2016: 58,8) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 3,9 (2016: 4,3)

Mio. EUR gebildet, da hierfür künftig voraussichtlich kein ausreichend zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird.

Auf Unterschiedsbeträge aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich die hierauf entfallenden steuerpflichtigen temporären Differenzen in Höhe von 17,8 (2016: 17,7) Mio. EUR in absehbarer Zeit umkehren werden.

8 Vorräte

in Tausend EUR	2016	2017
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	81.979	78.614
Unfertige Erzeugnisse	31.145	29.100
Fertige Erzeugnisse und Waren	224.580	212.418
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	812	299
	338.516	320.431

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 26,2 (2016: 36,9) Mio. EUR zum Nettoveräußerungspreis bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungspreis beliefen sich auf

7,4 (2016: 10,1) Mio. EUR. Am Bilanzstichtag bestehen keine wesentlichen langfristigen vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren.

9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2016	2017
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	320.702	342.806
gegen assoziierte Unternehmen	429	651
aus Wechselforderungen	16.536	18.992
Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-16.444	-15.069
	321.223	347.380
Kurzfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	15.996	14.241
gegen assoziierte Unternehmen	2	0
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	5.876	7.394
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	5.495	5.823
Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-853	-347
	26.516	27.111
	347.739	374.491

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

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

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

Wertminderungsbestand für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2016	2017
Stand am 1. Januar	-18.187	-17.297
Zuführung	-2.273	-1.903
Verbrauch	1.718	1.802
Auflösung	1.517	1.755
Veränderung im Konsolidierungskreis	1	23
Währungsumrechnung	-73	204
Stand am 31. Dezember	-17.297	-15.416

Der Gesamtbestand der Zuführungen von 1,9 (2016: 2,3) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 1,7 (2016: 1,9) Mio. EUR und portfoliobasierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,2

(2016: 0,4) Mio. EUR. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 1,6 (2016: 1,3) Mio. EUR und portfoliobasierende Wertberichtigungen in Höhe von 0,2 (2016: 0,2) Mio. EUR berücksichtigt.

10 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	8.324	5.293

11 Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	201	12.940
Derivative Finanzinstrumente	10.217	4.608
	10.418	17.548

Von den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind analog zum Vorjahr keine zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertminderungen) bewertet.

12 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2016	2017
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	109.856	73.691

13 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 47,9 Mio. EUR stammt im Wesentlichen aus dem Agio aus Kapitalerhöhungen der PAUL HARTMANN AG. In den Gewinn- und anderen Rücklagen ist eine Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

nach IAS 39 mit -3,3 (2016: 5,1) Mio. EUR enthalten.

Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen in Höhe von -57,4 (2016: -58,5) Mio. EUR.

Den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG wurden gemäß § 270 Absatz 2 HGB 7,5 (2016: 25,0) Mio. EUR zugeführt.

14 Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	470	0
aus Finanzierungsleasing	656	694
aus derivativen Finanzinstrumenten	68	1.387
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	8.162	7.140
	9.356	9.221
Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten (ohne Finanzierungsleasing)		
Zwischen einem und fünf Jahren	6.406	6.471
Mehr als fünf Jahre	2.294	2.056
	8.700	8.527
Restlaufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		
Zwischen einem und fünf Jahren	656	694
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Zwischen einem und fünf Jahren	798	746
Enthaltener Zinsanteil	-142	-52
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	656	694

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

beinhalten im Wesentlichen den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 7,1 (2016: 7,6) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.

15 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	2016	2017
Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	128.160	118.056
Fair Value des Planvermögens	-104.082	-97.870
Das Vermögen übersteigende Leistungsverpflichtungen	24.078	20.186
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	146.387	152.246
Verpflichtung in der Bilanz	170.465	172.432

in Tausend EUR	2016	2017
Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen		
Stand am 1. Januar	244.801	274.547
Währungsumrechnung	1.060	-9.351
Laufender Dienstzeitaufwand	5.303	6.839
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	28	-157
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	4	0
Zinsaufwand	4.446	3.591
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	480	41
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	23.688	420
Erfahrungsbedingte Anpassungen	2.236	857
Planabgeltungen	-41	0
Gezahlte Leistungen	-10.305	-9.459
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.847	2.974
Stand am 31. Dezember	274.547	270.302

in Tausend EUR	2016	2017
Veränderung des Planvermögens		
Stand am 1. Januar	101.568	104.082
Währungsumrechnung	884	-8.157
Erträge aus Planvermögen	840	605
Verwaltungskosten	0	-7
Neubewertung des Planvermögens	2.279	2.243
Beiträge des Arbeitgebers	2.472	2.581
Beiträge der Teilnehmer des Plans	1.720	1.732
Gezahlte Leistungen	-5.681	-5.209
Stand am 31. Dezember	104.082	97.870

in Tausend EUR	2016	2017
Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung		
Stand am 1. Januar	143.233	170.465
Währungsumrechnung	176	-1.194
Laufender Dienstzeitaufwand	5.303	6.839
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	28	-157
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	4	0
Verwaltungskosten	0	7
Nettozinsaufwand	3.606	2.986
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	480	41
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	23.688	420
Neubewertung des Planvermögens	-2.279	-2.243
Erfahrungsbedingte Anpassungen	2.236	857
Planabgeltungen	-41	0
Gezahlte Leistungen	-4.624	-4.250
Beiträge des Arbeitgebers	-2.472	-2.581
Beiträge der Teilnehmer des Plans	1.127	1.242
Stand am 31. Dezember	170.465	172.432
Zusammensetzung des Planvermögens		
in Tausend EUR	2016	2017
Verzinsliche Wertpapiere	55.011	48.364
Aktien	24.802	26.039
Liquidität	3.653	2.044
Immobilienfonds	7.925	7.647
Sonstige Vermögenswerte	12.691	13.776
	104.082	97.870

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 46,8 (2016: 53,1) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 26,0 (2016: 24,8) Mio. EUR, Immobilienfonds in Höhe von 7,6

(2016: 7,9) Mio. EUR sowie sonstige Anlageformen in Höhe von 9,4 (2016: 8,5) Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2018 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 6,2 (2017: 4,2) Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 4,7 (2017: 5,0) Mio. EUR erwartet. Die Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

in Tausend EUR	2016	2017
Zukünftige Zahlungsströme		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	8.896	8.849
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	37.440	36.999
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	50.814	51.418

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichtet)

in Prozent	2016	2017
Zinssatz	1,33	1,37
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,11	2,19
Erwartete Rentensteigerungen	0,81	0,84

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

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit (Duration) der Verpflichtung beträgt 16,2 (2016: 16,3) Jahre.

Sensitivitäten

in Tausend EUR	2016		2017	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	23.210	+0,5 %	-20.403
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	2.281	-0,5 %	-2.215
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	10.916	-0,5 %	-4.397
Lebenserwartung	+1 Jahr	6.687	-1 Jahr	-6.518

in Tausend EUR	2016		2017	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	22.774	+0,5 %	-20.022
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	2.205	-0,5 %	-2.130
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	10.158	-0,5 %	-4.386
Lebenserwartung	+1 Jahr	6.571	-1 Jahr	-6.431

16 Sonstige Rückstellungen

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2017	9.205	20.648	8.150	38.003
Zuführung	4.872	7.726	3.181	15.779
Auflösung	-1.013	-1.946	-2.503	-5.462
Aufzinsung	0	53	0	53
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	3.859	5.833	678	10.370
Umgliederungen von/zu den sonstigen Verbindlichkeiten	0	-17	0	-17
Verbrauch	-2.089	-5.121	-218	-7.428
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	1	1
Währungsumrechnung	-71	-145	-154	-370
Stand 31. Dezember 2017	10.904	21.198	8.457	40.559

Aufgliederung der Rückstellungen nach ihrer voraussichtlichen Inanspruchnahme

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
				2016
Später als ein Jahr	6.965	12.375	2.024	21.364
Innerhalb eines Jahres	2.240	8.273	6.126	16.639
	9.205	20.648	8.150	38.003
				2017
Später als ein Jahr	8.676	12.657	1.746	23.079
Innerhalb eines Jahres	2.228	8.541	6.711	17.480
	10.904	21.198	8.457	40.559

Rückstellungen für den Vertriebsbereich

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

Rückstellungen für den Personalbereich

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

Übrige Rückstellungen

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

17 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Zwischen einem und fünf Jahren	1.773	1.751
Mehr als fünf Jahre	640	460
	2.413	2.211

Im Wesentlichen handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten.

18 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	2016	2017
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	132.800	178.033
gegen assoziierte Unternehmen	2.334	2.332
Wechselverbindlichkeiten gegen Fremde	40	0
	135.174	180.365
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
gegen Fremde	96.991	90.735
für sonstige Steuern	16.851	19.018
	113.842	109.753
	249.016	290.118

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

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

19 Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern

in Tausend EUR	2016	2017
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	29.986	31.756

20 Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2016	2017
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	7.930	15.226
aus Finanzierungsleasing	738	819
aus derivativen Finanzinstrumenten	2.761	11.218
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.293	1.774
	12.722	29.037
Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Bis zu einem Jahr	810	898
Enthaltener Zinsanteil	-72	-79
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	738	819

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,3 (2016: 0,9) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer

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

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

21 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2016	2017
Kursgewinne	17.910	17.289
Erträge aus Schadensvergütungen	2.910	4.474
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	8.553	2.112
Übrige Erträge	21.720	20.319
	51.093	44.194

In den Erträgen aus Schadensvergütungen sind Versicherungsschädigungen aufgrund der Betriebsunterbrechung nach einem Brandschaden in Höhe von 2,0 (2016: 2,0) Mio. EUR enthalten. Die Erträge aus der Veränderung des langfristigen Vermögens enthalten einen Gewinn aus der Veräußerung von Konzernunternehmen

in Höhe von 0,1 (2016: 7,9) Mio. EUR.

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

22 Materialaufwand

in Tausend EUR	2016	2017
Materialaufwand	831.548	839.549
Aufwand für bezogene Leistungen	36.517	33.515
	868.065	873.064

23 Personalaufwand

in Tausend EUR	2016	2017
Löhne und Gehälter	419.866	433.399
Soziale Abgaben und Unterstützung	79.978	83.105
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	5.243	5.803
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	5.335	6.682
	510.422	528.989

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2017 durchschnittlich 10.616 (2016: 10.374) Mitarbeiter. Im Berichtsjahr waren 253 (2016: 252) Mitarbeiter in Ausbildung.

Im Personalaufwand sind 0,2 (2016: 0,2) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

24 Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Gesamtabschreibungen betragen 66,6 (2016: 71,7) Mio. EUR. Eine Aufteilung der Abschreibungen sowie der im Rahmen eines gemäß IAS 36 durchgeführten Impairmenttests vorgenommenen

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

25 Sonstige Aufwendungen

in Tausend EUR	2016	2017
Ausgangsfrachten	124.016	125.312
Werbung und Werbekostenzuschüsse	72.211	73.489
Miete und Leasing	44.977	47.385
Gebühren, Beiträge, Beratung	37.915	35.098
Kosten für Fremdpersonal	23.836	31.762
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	29.527	28.056
Reise- und Repräsentationskosten	25.845	24.955
Kursverluste	11.084	19.882
Sonstige Kosten im Personalbereich	15.808	13.969
Sonstige Steuern	11.681	13.206
Kommunikationskosten	8.067	8.211
Versicherungen	6.618	7.227
Patent- und Lizenzkosten	2.259	5.680
Paletten	4.824	5.237
Entsorgungskosten	5.388	5.110
Büromaterial	3.860	3.982
Sachkosten für Entwicklung und Konstruktion	3.666	3.928
Buchverluste im langfristigen Vermögen	926	1.167
Buchverluste im kurzfristigen Vermögen	1.737	1.082
Übrige Aufwendungen	36.143	37.537
	470.388	492.275

Die Buchverluste im kurzfristigen Vermögen enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 1,9 (2016: 2,3) Mio. EUR und Erträge aus Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 1,8 (2016: 1,5) Mio. EUR sowie Aufwendungen

aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von 1,0 (2016: 0,9) Mio. EUR. Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

26 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2016	2017
Finanzierungsaufwendungen	-11.311	-5.929
Finanzierungserträge	1.008	1.723
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	841	1.378
	-9.462	-2.828

Bei den Finanzierungsaufwendungen handelt es sich ausschließlich um Zinsaufwendungen. Diese beinhalten die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 3,0 (2016: 3,6) Mio. EUR. Darüber hinaus waren im Vorjahr Aufwendungen in Höhe von 3,7 Mio. EUR aus der Auflösung von Zinsswaps enthalten.

Die Finanzierungserträge bestehen in voller Höhe aus Zinserträgen. Weitere Zinsaufwendungen und -erträge wurden nach der Effektivzinsmethode berechnet. Bei dem Ergebnis aus assoziierten Unternehmen handelt es sich um das Ergebnis vor Steuern.

27 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2016	2017
Tatsächlicher Steueraufwand	39.925	40.533
Latenter Steuerertrag	-544	857
Auf das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen entfallende Ertragsteuern	158	305
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	39.539	41.695
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
Ergebnis vor Steuern	129.639	135.399
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,1 (2016: 29,1) %	37.725	39.401
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-4.046	-473
Steuerermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	2.856	3.085
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	-3.866	-4.609
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	46	17
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	91	232
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberechtigter latenter Steuern	7.810	4.187
Effekte aus Steuergutschriften	-2.705	-2.295
Anschaffungsnebenkosten aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	585
Sonstige Steuereffekte	1.628	1.565
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	39.539	41.695

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2017 ein Gesamtsteuersatz von 29,1 (2016: 29,1) % zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaftsteuersatzes von 15,0 (2016: 15,0) % des Solidaritätszuschlags von

5,5 (2016: 5,5) % und eines durchschnittlichen Gewerbesteueratzes von 13,3 (2016: 13,3) %. Bei den sonstigen Steuereffekten sind periodenfremde Steuererträge in Höhe von 0,3 (2016: -0,2) Mio. EUR enthalten.

28 Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie

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

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

	2016	2017
Den Aktionären zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	84.921	88.148
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
Ergebnis je Aktie in EUR	23,91	24,82

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach dem Standard IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Die vier Segmente sind: Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten. Die Auswahl der Segmente erfolgte entsprechend der Unternehmenssteuerung der HARTMANN GRUPPE.

Im Jahr 2017 hat die HARTMANN GRUPPE die interne Berichtsstruktur weiterentwickelt. Dementsprechend wurde in der Segmentberichterstattung die Allokation geändert. Die Vorjahreszahlen werden vergleichbar dargestellt.

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

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

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

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

Im Jahr 2017 sind wie im Vorjahr alle Kosten der Konzernführung, der Ergebnisbeitrag der Servicebereiche sowie Effekte aus Konsolidierungsvorgängen im EBIT enthalten.

Die Segmentumsatzerlöse stammen ausschließlich aus Geschäftsvorfällen mit externen Kunden.

Die Investitionen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie auf akquisitionsbedingte Zugänge.

Segmentberichterstattung nach Regionen

in Tausend EUR	2016	2017
Zentraleuropa	853.525	861.294
West-/Südeuropa	575.755	615.228
Osteuropa	252.754	269.262
Nordeuropa, Amerika	147.188	142.219
Asien, Afrika, Ozeanien	157.228	170.625
Umsätze nach geographischem Sitz der Kunden	1.986.450	2.058.628
Zentraleuropa	296.406	396.501
West-/Südeuropa	84.927	112.625
Osteuropa	37.587	41.581
Nordeuropa, Amerika	38.957	30.982
Asien, Afrika, Ozeanien	21.097	21.116
Langfristiges Vermögen nach geographischer Aufteilung ¹	478.974	602.805

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

in Tausend EUR	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement	
	2016	2017	2016	2017
Umsatzerlöse	435.151	457.746	644.948	665.351
EBIT	49.836	59.890	46.315	48.864
./. Finanzergebnis				
= Ergebnis vor Steuern				
./. Ertragsteuern				
= Konzernergebnis				
Segmentvermögen	282.006	282.272	324.619	448.550
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen				
= Konzernvermögen				
Segmentinvestitionen	13.551	16.505	22.397	143.007
Planmäßige Segmentabschreibungen	12.863	12.758	19.050	22.157
Wertminderungen Segmente	885	0	10.329	0
Davon: auf Grundstücke und Bauten	(51)	(0)	(75)	(0)
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(110)	(0)	(9.608)	(0)
Davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(724)	(0)	(645)	(0)
Davon: auf Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	(0)	(0)	(0)	(0)
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene				

Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
2016	2017	2016	2017	2016	2017
479.517	492.104	426.834	443.427	1.986.450	2.058.628
38.867	27.077	4.083	2.396	139.101	138.227
				9.462	2.828
				129.639	135.399
				39.539	41.695
				90.100	93.704
272.033	263.559	283.992	299.937	1.162.650	1.294.318
				166.689	137.651
				1.329.339	1.431.969
7.440	13.417	25.815	21.553	69.203	194.482
10.452	10.413	16.374	17.093	58.739	62.421
60	225	1.704	3.925	12.978	4.150
(55)	(0)	(200)	(0)	(381)	(0)
(0)	(153)	(122)	(0)	(9.840)	(153)
(5)	(72)	(245)	(3.925)	(1.619)	(3.997)
(0)	(0)	(1.138)	(0)	(1.138)	(0)
				71.717	66.571

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.

in Tausend EUR	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Korrelierter Value-at-Risk aus Währungsexposures	16.485	11.805
Korrelierter Value-at-Risk aus Rohstoffen	14.926	15.063
Korrelierter Value-at-Risk aus Zins	1.820	1.138
Korrelierter Gesamt-Value-at-Risk	26.025	22.119

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

Währungsrisiken

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

Die HARTMANN GRUPPE hat zum Bilanzstichtag für das Geschäftsjahr 2018 70 (2017: 74) % 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.

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 Rohstoffpreisisiken werden durch eine Value-at-Risk-Berechnung gemessen. Auf Basis historischer Daten und Volatilitäten sowie einer Haltedauer von einem Jahr wird eine Normalverteilung berechnet. Das Konfidenzniveau wird mit 95 (2016: 95) % angesetzt. Dies bedeutet, dass der Wertverlust des entsprechenden Risikoportfolios im folgenden Geschäftsjahr mit dieser Wahrscheinlichkeit nicht höher als die folgenden Beträge liegen wird:

Zum Bilanzstichtag bestehen aufgrund der unterjährigen Tilgung des syndizierten Kredits keine wesentlichen finanziellen Schulden.

Rohstoffrisiken

Das mit Abstand bedeutendste Preisrisiko beim Rohstoff Fluff Pulp ist im Jahr 2018 zu 10 (2017: 10) % durch Vereinbarung von Fixpreisannteilen in den Lieferantenverträgen und zu 34 (2017: 41) % durch Rohstoffswaps auf den RISI-Index gesichert. Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreiskontrakte mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Möglichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entsprechenden Märkte stark begrenzt.

Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko entspricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden Vermögenswerte gegenüber den Vertragspartnern. Finanzderivate und andere relevante finanzielle Transaktionen werden nur mit Kernbanken oder vergleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating regelmäßig überprüft wird. Es liegt keine Konzentration von Ausfallrisiken vor. Für mögliche Ausfälle bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei sonstigen Forderungen wurden in angemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet. Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bestehen keine Anzeichen für Wertminderungsrisiken.

Das Ausfallrisiko für Sicherungsgeschäfte liegt bei 4,6 (2016: 10,4) Mio. EUR.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 171,3 (2016: 144,3) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für nicht wertgeminderte Forderungen in

Höhe von 0,5 (2016: 0,6) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserer Erwartung werden die weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen von unseren Schuldnern ausgeglichen.

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

in Tausend EUR	Buchwert zum 31. Dezember 2016	davon: weder wertgemindert noch überfällig	davon: nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis 3 Monate	4 bis 6 Monate	7 bis 12 Monate	über 12 Monate
Langfristige Vermögenswerte						
Finanzielle Vermögenswerte	2.176	2.176	0	0	0	0
Sonstige Forderungen	2.662	2.662	0	0	0	0

Kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	321.223	241.773	59.050	6.869	5.569	3.733
Sonstige Forderungen	12.043	11.806	237	0	0	0
Finanzielle Vermögenswerte	10.418	10.418	0	0	0	0

in Tausend EUR	Buchwert zum 31. Dezember 2017	davon: weder wertgemindert noch überfällig	davon: nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis 3 Monate	4 bis 6 Monate	7 bis 12 Monate	über 12 Monate
Langfristige Vermögenswerte						
Finanzielle Vermögenswerte	2.173	2.173	0	0	0	0
Sonstige Forderungen	1.693	1.693	0	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	347.380	257.671	67.633	7.029	5.494	4.960
Sonstige Forderungen	10.326	10.267	59	0	0	0
Finanzielle Vermögenswerte	17.548	17.548	0	0	0	0

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 330 (2016: 330) Mio. EUR gesichert. In Verbindung mit weiteren

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

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

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2016			
	bis 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	7.460	494	494	0
aus Finanzierungsleasing	198	612	798	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement				
davon Mittelabfluss	17.960	40.042	5.930	0
davon Mittelzufluss	-17.379	-39.200	-5.977	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	228	1.161	138	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	367	926	6.659	2.294

Verbindlichkeiten

aus Lieferungen und Leistungen	134.711	463	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	56.830	26.200	294	0

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2017			
	bis 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	14.756	494	0	0
aus Finanzierungsleasing	251	647	746	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement				
davon Mittelabfluss	41.202	141.796	33.098	0
davon Mittelzufluss	-38.179	-135.403	-33.561	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	117	590	104	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	483	1.291	5.813	2.056
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	180.044	321	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	58.256	19.126	512	0

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2017 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren.

Kapitalrisiken

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

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

Die Eigenkapitalquote stellte sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	31. Dezember 2016	31. Dezember 2017
Eigenkapital	816.208	854.838
Bilanzsumme	1.329.339	1.431.969
Eigenkapitalquote in %	61,4 %	59,7 %

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39	
	Buchwert zum 31. Dezember 2016	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen
Aktiva				
Langfristiges Vermögen				
Finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	10			
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.973			1.627
- Derivate mit Hedging-Beziehung	193	193		
Sonstige Forderungen	4.037	1.375		2.662
Kurzfristiges Vermögen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	321.223			321.223
Sonstige Forderungen	26.516	14.473		12.043
Finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	201			94
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	14		14	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	10.203	10.203		
Zahlungsmittel	109.856			109.856
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	474.226	26.244	14	447.505
Passiva				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	470			
- Finanzierungsleasing	656	656		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	8.162			
- Derivate mit Hedging-Beziehung	68	68		
Sonstige Verbindlichkeiten	2.413	2.119		
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	135.174			
Sonstige Verbindlichkeiten	113.842	30.812		
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	7.930			
- Finanzierungsleasing	738	738		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.293			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	32		32	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	2.729	2.729		
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	273.507	37.122	32	0

Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7	davon zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet	Einteilung in Klassen des IFRS 7			Fair Value zum 31. Dezember 2016
				davon zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen			
				Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
10			10				-
346			1.973		1.657		1.657
					193		193
		1.375	2.662		2.669		2.669
			321.223				-
		14.473	12.043				-
107			94	107			107
					14		14
					10.079	124	10.203
			109.856				-
463	0	15.848	447.861	107	14.612	124	
	470		470		517		517
			656		689		694
	8.162		8.162		8.953		8.953
					68		68
	294	2.119	294		295		295
	135.174		135.174				-
	83.030	30.812	83.030				-
	7.930		7.930				-
			738				-
	1.293		1.293				-
					32		32
					1.194	1.535	2.729
0	236.353	32.931	237.747	0	11.748	1.535	

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39	
	Buchwert zum 31. Dezember 2017	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen
Aktiva				
Langfristiges Vermögen				
Finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	10			
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	2.159			1.849
- Derivate mit Hedging-Beziehung	4	4		
Sonstige Forderungen	3.637	1.944		1.693
Kurzfristiges Vermögen				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	347.380			347.380
Sonstige Forderungen	27.111	16.785		10.326
Finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	12.940			12.843
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	34		34	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	4.574	4.574		
Zahlungsmittel	73.691			73.691
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	471.540	23.307	34	447.782
Passiva				
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- Finanzierungsleasing	694	694		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	7.140			
- Derivate mit Hedging-Beziehung	1.387	1.387		
Sonstige Verbindlichkeiten	2.211	1.700		
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	180.365			
Sonstige Verbindlichkeiten	109.753	32.371		
Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	15.226			
- Finanzierungsleasing	819	819		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.774			
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	2.522		2.522	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	8.696	8.696		
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	330.587	45.667	2.522	0

Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7	davon zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet	Einteilung in Klassen des IFRS 7			Fair Value zum 31. Dezember 2017
				davon zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen			
				Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
10			10				-
310			2.159		1.874		1.874
					4		4
		1.944	1.693		1.693		1.693
			347.380				-
		16.785	10.326				-
97			12.843	97			97
					34		34
					2.302	2.272	4.574
			73.691				-
417	0	18.729	448.102	97	5.907	2.272	
			694		702		702
	7.140		7.140		7.869		7.869
					1.334	53	1.387
	512	1.700	512		512		512
	180.365		180.365				-
	77.382	32.371	77.382				-
	15.226		15.226				-
			819				-
	1.774		1.774				-
					2.522		2.522
					8.060	636	8.696
0	282.399	34.071	283.912	0	20.999	689	

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

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

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

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

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

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

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Instrumente in Stufe 3 für das am 31. Dezember 2017 beendete Jahr:

in Tausend EUR	2016	2017
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	1.844	124
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-1.437	5.434
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	-283	-3.286
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	124	2.272
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	-2.895	-1.535
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-1.808	1.146
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	3.168	-300
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	-1.535	-689
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 Zahlungsströme mithilfe einer flachen Forwardkurve ermittelt und mit der währungs- und laufzeitadäquaten Zinskurve diskontiert.

Die zugrunde gelegten Schwankungen der Indizes liegen bei 10 % und würden sich insgesamt mit etwa 6,5 (2016: 5,7) Mio. EUR auf den Fair Value auswirken. Für die Sicherungsinstrumente und die Rohstoffeinkäufe wird Hedge Accounting angewendet.

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

in Tausend EUR	2016	2017
Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	-518	-2.865
Kredite und Forderungen	-995	503
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	19	-15
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-683	-3.368
	-2.177	-5.745

Die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Fair Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von -2,9 (2016: -0,5) Mio. EUR. Die Nettoverluste aus Krediten und Forderungen beinhalten Wertminderungen in Höhe von -1,1 (2016: -1,7) Mio. EUR, Währungsverluste in Höhe von -0,1 (2016: -0,1) Mio. EUR sowie Zinserträge in Höhe von 1,6 (2016: 0,9) Mio. EUR. Wie im Vorjahr

beinhalten die Nettogewinne der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte Zinserträge. Die aus finanziellen Verbindlichkeiten erfassten Nettoverluste betreffen Zinsaufwendungen in Höhe von -1,7 (2016: -2,1) Mio. EUR und Währungsverluste in Höhe von -1,7 (2016: 1,4) Mio. EUR.

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2016 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2016	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungsfähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2016
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	10.410	0	10.410	1.395	0	9.015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	349.569	28.346	321.223	0	0	321.223
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	2.829	0	2.829	1.395	0	1.434
Sonstige Verbindlichkeiten	142.188	28.346	113.842	0	0	113.842

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2017 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2017	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungsfähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2017
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	4.612	0	4.612	2.295	0	2.317
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	378.150	30.770	347.380	0	0	347.380
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	12.605	0	12.605	2.295	0	10.310
Sonstige Verbindlichkeiten	140.523	30.770	109.753	0	0	109.753

Aufgrund des deutschen Rahmenvertrags für Finanztermingeschäfte in Verbindung mit ISDA-Agreements können Derivate im Insolvenzfall verrechnet werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit Abgrenzungen für Kundenboni gemäß IAS 32 bilanziell saldiert.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden in der HARTMANN GRUPPE zur Reduzierung des Währungs-, Zins- und Rohstoffrisikos eingesetzt.

in Tausend EUR	31. Dezember 2016			
	Fair Value	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts	
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	mehr als 1 Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	8.992	249.590	227.815	21.775
davon mit positivem Marktwert	10.286			
davon mit negativem Marktwert	-1.294			
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-1.411	54.727	54.727	0
davon mit positivem Marktwert	124			
davon mit negativem Marktwert	-1.535			

in Tausend EUR	31. Dezember 2017			
	Fair Value	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts	
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	mehr als 1 Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	-9.576	308.367	251.531	56.836
davon mit positivem Marktwert	2.339			
davon mit negativem Marktwert	-11.915			
Rohstoffsicherungsgeschäfte	1.583	63.346	61.126	2.220
davon mit positivem Marktwert	2.272			
davon mit negativem Marktwert	-689			

Cash-Flow Hedges

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.

Zum 31. Dezember 2017 wurden 4,7 (2016: -7,3) Mio. EUR aus Cash-Flow Hedges im Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2017 wurden 1,7 (2016: 6,6) Mio. EUR aus Währungssicherungen im Rahmen von Cash-Flow Hedges vom Eigenkapital in das Betriebsergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung recycelt. Ebenfalls wurden in 2017 3,5 (2016: -2,0) Mio. EUR aus Rohstoffsicherungen im Rahmen von Cash-Flow-Hedges aus dem Eigenkapital in die Anschaffungskosten der Rohstoffe recycelt.

Die folgende Tabelle zeigt den voraussichtlichen Zeitpunkt der Zahlungen, zu dem im Eigenkapital erfasste Gewinne und Verluste aus Cash-Flow Hedges in die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden:

in Tausend EUR	31. Dezember 2016		
	Fair Value Derivate im Eigenkapital	Periode der voraussichtlichen Zahlung	
		Gesamt	Bis zu einem Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	9.009	8.884	125
davon mit positivem Marktwert	10.273		
davon mit negativem Marktwert	-1.264		
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-1.411	-1.411	0
davon mit positivem Marktwert	124		
davon mit negativem Marktwert	-1.535		

in Tausend EUR	31. Dezember 2017		
	Fair Value Derivate im Eigenkapital	Periode der voraussichtlichen Zahlung	
		Gesamt	Bis zu einem Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	-7.088	-5.758	-1.330
davon mit positivem Marktwert	2.306		
davon mit negativem Marktwert	-9.394		
Rohstoffsicherungsgeschäfte	1.583	1.636	-53
davon mit positivem Marktwert	2.272		
davon mit negativem Marktwert	-689		

Der Nachweis der prospektiven und retrospektiven Effektivität wird mithilfe regelmäßig durchgeführter Effektivitätstests erbracht. Zur Ermittlung der retrospektiven Effektivität kommt bei Devisensicherungsgeschäften die so genannte „Dollar-Offset-Methode“, bei Rohstoffswaps die Regressionsanalyse zur Anwendung. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätsmessung liegen dabei in einer

Bandbreite von 80 % bis 125 %, sodass von einer hoch effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Die prospektive Effektivitätsmessung von Devisensicherungsgeschäften erfolgt mit der Critical Terms Match-Methode, für Rohstoffswaps anhand der Regressionsanalyse. Es bestanden wie im Vorjahr keine nennenswerten Ineffektivitäten.

Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2017 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb in geringfügigem Um-

fang, von denen angenommen wird, dass daraus keine wesentlichen Zahlungsverpflichtungen entstehen. Darüber hinaus bestehen Risiken im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten.

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

Die Gesamtsumme der künftigen Mindestleasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen stellt sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	2016	2017
Bis zu einem Jahr	28.295	29.748
Zwischen einem und fünf Jahren	59.195	57.582
Mehr als fünf Jahre	14.805	6.308
	102.295	93.638

Bei den im Rahmen von Operating-Leasing abgeschlossenen Verträgen handelt es sich im Wesentlichen um übliche Vereinbarungen im Bereich Gebäude und Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Wesentliche Vereinbarungen betreffen das Logistikzentrum in Belleville/Frankreich sowie den Betrieb und das Logistikzentrum bei Moskau/Russland.

Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der HARTMANN GRUPPE im Laufe des Berichtsjahrs durch Mittelzu- und Mittelabflüsse verändert haben. Dabei sind die Zahlungsströme nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Der operative Cash-Flow erhöhte sich im Wesentlichen aufgrund der geringeren Kapitalbindung im Working Capital gegenüber dem Vorjahr um 49,5 Mio. EUR auf 200,5 Mio. EUR.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 203,0 (2016: 59,4) Mio. EUR und erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 143,6 Mio. EUR. Diese Veränderung resultierte insbesondere aus den Auszahlungen für die Akquisitionen.

Der Free-Cash-Flow lag als Resultat dieser Entwicklung bei -2,5 (2016: 91,6) Mio. EUR.

Die unter Textziffer 14 dargestellten langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten sonstige finanziellen Verbindlichkeiten von 7,1 (2016: 7,8) Mio. EUR, bei denen verbundene Zahlungen in der Kapitalflussrechnung im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen wurden bzw. zukünftig auszuweisen sind.

Die unter Textziffer 20 dargestellten kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten enthalten sonstige finanziellen Verbindlichkeiten von 1,5 (2016: 1,1) Mio. EUR, bei denen verbundene Zahlungen in der Kapitalflussrechnung im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ausgewiesen wurden bzw. zukünftig auszuweisen sind.

Im Geschäftsjahr 2017 haben sich die finanziellen Verbindlichkeiten mit verbundenen Zahlungen im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit wie folgt entwickelt:

in Tausend EUR		Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			
	Stand 1. Januar 2017	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges		Stand 31. Dezember 2017
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten							
gegenüber Kreditinstituten	470	0	0	-470	0		0
aus Finanzierungsleasing	656	0	31	-824	831		694
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	7.788	-1.487	-6	-133	978		7.140
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten							
gegenüber Kreditinstituten	7.930	5.128	0	470	1.698		15.226
aus Finanzierungsleasing	738	-715	-28	824	0		819
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.107	-1.103	-20	133	1.335		1.452
Gesamtsumme	18.689	1.823	-23	0	4.842		25.331

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 gesetzliche Mitarbeiterbeteiligung der französischen Gesellschaften und Zinsaufwendungen.

Veränderung im Konsolidierungskreis sowie Business Combinations

Zum 31. Dezember 2017 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 30 (2016: 28) inländische und 63 (2016: 64) ausländische Tochterunternehmen einbezogen.

Weitere zwei Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode bewertet.

Die neu gegründeten Gesellschaften PAUL HARTMANN Iberia S.A./Spanien, HARTMANN Venture GmbH/Deutschland sowie KOB Japan K.K./Japan wurden als vollkonsolidierte Gesellschaften in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Im Berichtszeitraum wurden die Gesellschaften Aux Bons Soins S.A.R.L./Frankreich und Aux Bons Soins Sélestat S.A.R.L./Frankreich veräußert sowie die Funny Hygiene AG nach vorangegangener Liquidation entkonsolidiert. Nach Veräußerung der Anteile an der ROTH Grundstücksgesellschaft GmbH/Deutschland wird die Gesellschaft nicht mehr at Equity in den Konzernabschluss einbezogen.

Bei der PAUL HARTMANN S.A.R.L./Marokko wurden die bisher von den Minderheitsgesellschaftern gehaltenen Anteile erworben.

Diese Veränderungen im Konsolidierungskreis sind für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung.

Am 18. Januar 2017 hat die Karl Otto Braun GmbH & Co. KG/Deutschland im Rahmen eines Share Deals 100 % der Anteile an der Spray-liner GmbH mit Sitz in Bergisch Gladbach erworben, um das Angebot im Bereich Rohrsanierung zu erweitern. Der Kaufpreis in Höhe von 3,4 Mio. EUR wurde in liquiden Mitteln beglichen. Insgesamt wurden bilanzierte Vermögenswerte in Höhe von 0,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 0,4 Mio. EUR erworben. Der Goodwill nach der Aufdeckung stiller Reserven und Lasten im Zusammenhang mit übernommenen technologiebezogenen Vermögenswerte beträgt 1,9 Mio. EUR und resultiert im Wesentlichen aus Synergieeffekten. Die Gesellschaft erzielte im laufenden Geschäftsjahr bei Umsatzerlösen von 1,3 Mio. EUR ein ausgeglichenes Ergebnis.

Am 30. Juni 2017 hat HARTMANN die Marke LINDOR sowie zugehöriger Vermögenswerte von Procter & Gamble im Rahmen eines Asset Deals erworben. LINDOR ist eine der bekanntesten Inkontinenzmarken für Erwachsene in Spanien und Portugal. Mit der Akquisition wird das Ziel verfolgt, Marktanteile auf der iberischen Halbinsel auszubauen sowie Synergien zu erzielen. Der Kaufpreis beträgt 128,0 Mio. EUR, wurde in liquiden Mitteln beglichen und im Rahmen der vorläufigen Purchase Price Allocation folgenden Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zugeordnet: Grund und Boden sowie Gebäude (13,0 Mio. EUR), Maschinen (7,9 Mio. EUR), marken- und technologiebezogene Vermögenswerte (47,8 bzw. 17,6 Mio. EUR), vertragliche Kundenbeziehungen (0,5 Mio. EUR), aktive latente Steuern (0,6 Mio. EUR), Rückstellungen (0,6 Mio. EUR) sowie Goodwill (41,2 Mio. EUR). Der Goodwill ist steuerlich abzugsfähig und resultiert aus erwarteten Synergien. Die in der zweiten Jahreshälfte mit der Marke LINDOR zusätzlich erwirtschafteten Umsatzerlöse belaufen sich auf 29,4 Mio. EUR bei einem EBIT-Beitrag vor akquisitionsbedingten Einmalaufwendungen sowie Integrationskosten und kaufpreisbedingten Abschreibungen im mittleren einstelligen Millionenbereich. Wäre der Erwerb bereits am 1. Januar 2017 erfolgt, hätte sich für die HARTMANN GRUPPE eine Änderung der Umsatzerlöse von rund 30 Mio. EUR bei einem positiven EBIT (bereinigt um akquisitionsbedingte Einmalaufwendungen sowie Integrationskosten und kaufpreisbedingten Abschreibungen) ergeben.

Diese Veränderungen im Konsolidierungskreis sind, mit Ausnahme der Akquisition von LINDOR, 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 2017 im Wesentlichen im Zusammenhang mit lokalen Devisenverkehrsbeschränkungen in diversen Ländern.

Aufstellung über den Anteilsbesitz

		Anteil in %
Inland		
DE	Atemzentrum Bad Lippspringe GmbH, Bad Lippspringe	51,0
	Atemzentrum Grafschaft GmbH, Schmallebenberg	51,0
	Atemzentrum Großhansdorf GmbH, Ibbenbüren	100,0
	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, Ibbenbüren	100,0
	Hans Braun GmbH, Wolfstein	100,0
	HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim	100,0
	HARTMANN Venture GmbH, Grünwald	100,0
	Hilfsmittel-Center Alpicus GmbH, Ibbenbüren	51,0
	Hilfsmittel-Center am Evangelischen GmbH, Oldenburg	51,0
	Hilfsmittel-Center Jakobus GmbH, Ibbenbüren	51,0
	Hilfsmittel-Center Lamberti GmbH, Ibbenbüren	51,0
	Karl Otto Braun GmbH & Co. KG, 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
	MEDICUS GmbH, Oberderdingen	100,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Heidenheim	100,0
	PEHA Produktions- und Vertriebsgesellschaft mbH, Heidenheim	100,0
	QMService GmbH i.L., Heidenheim	100,0
	Reha-Service Loose GmbH, Hamburg	100,0
	Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig	100,0
	Sanimed GmbH, Ibbenbüren	100,0
	Spray-liner GmbH, Bergisch Gladbach	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

¹ At Equity konsolidierte Gesellschaften

		Anteil in %
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
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., Roubia	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
	Bode France S.A.S., Châtenois	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	100,0

¹ At Equity konsolidierte Gesellschaften

		Anteil in %
IT	Distributori Articoli Sanitari D.A.S. S.R.L. i.L., Verona	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
JP	Kneipp Japan K.K., Yokohama	100,0
	KOB Japan K.K., Tokyo	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	100,0
NL	Kneipp Nederland B.V., Montfoort	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, Loures	100,0
RO	S.C. 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 Sanayi ve Ticaret Ltd. Sti., Mersin	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Istanbul	100,0
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc., Union/New Jersey	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

Es ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2017 geführt hätten.

Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 20. April 2018 wird eine Dividende von 7,00 EUR je Stückaktie vorgeschlagen. Dividendenberechtigt sind 3.551.742 Aktien.

Die Gewinnausschüttung beläuft sich damit auf 24,9 Mio. EUR. Diese Dividende ist im vorliegenden Konzernabschluss als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Erfassung der Dividendenverbindlichkeit erfolgt im Geschäftsjahr 2018. Die Dividende im Vorjahr betrug 24,9 Mio. EUR (7,00 EUR je Aktie).

Transaktionen mit nahe stehenden Personen und Unternehmen

Als nahe stehende Personen und Unternehmen im Sinne des IAS 24 („Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen“) müssen Personen und Unternehmen, die die HARTMANN GRUPPE beherrschen oder von ihr beherrscht werden, angegeben werden. Die Angabepflicht erstreckt sich hierbei auch auf Personen, die unmittelbar oder mittelbar einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der HARTMANN GRUPPE ausüben, einschließlich deren engerer Familienangehörigen oder zuzurechnender Unternehmen. Ein maßgeblicher Einfluss auf die HARTMANN GRUPPE kann durch Anteilsbesitz von 20 % oder mehr beziehungsweise Sitz im Vorstand oder Aufsichtsrat begründet werden.

Berichtspflichtige Geschäftsbeziehungen mit nahe stehenden Personen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden nicht unterhalten. Im Zuge der Konsolidierung werden Geschäftsvorfälle zwischen den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE eliminiert.

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und

rechtlichen Beziehungen zu nahe stehenden 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	2016	2017
Erträge	23.104	24.145
Aufwendungen	2.511	2.883
Forderungen	2.334	2.332
Verbindlichkeiten	431	651

Aufsichtsrat und Vorstand

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,9 (2016: 0,6) Mio. EUR. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Vergütungen für die Ausübung weiterer Tätigkeiten in Höhe von 0,5 (2016: 0,5) 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 in Übereinstimmung mit den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Die festen und die auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage bezogenen variablen Vergütungsanteile weisen betragsmäßig Höchstgrenzen aus. Hinsichtlich der weiteren variablen Vergütungsanteile, die auf eine einjährige Bemessungsgrundlage abstellen, erfolgt eine Beschränkung des Anspruchs der Vorstandsmitglieder

dadurch, dass eine Obergrenze des Zielwertes enthalten ist; die variablen Bestandteile umfassen in einem untergeordneten Umfang eine „mehrjährige Bemessungsgrundlage“. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich im Konzern auf 5,0 (2016: 6,3) Mio. EUR. Davon beträgt der variable Anteil 2,1 (2016: 3,2) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 12,4 (2016: 13,7) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betragen für das Berichtsjahr 1,8 (2016: 0,9) Mio. EUR.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betragen im Berichtsjahr insgesamt 0,7 (2016: 0,9) Mio. EUR. Dabei entfielen 0,4 (2016: 0,4) Mio. EUR auf Prüfungshonorare, 0,1 (2016: 0,2) Mio. EUR auf prüfungsnahe Dienstleistungen sowie 0,2 (2016: 0,3) Mio. EUR auf Steuerberatungshonorare.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 23. Februar 2018 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

PAUL HARTMANN AG

Joehle

Dr. Heinen

Kuehn

Schulz

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 2017, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerngewinn- und Verlustrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 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 2017 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 2017 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017 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 den Geschäftsbericht – 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 Unvollständigkeits, 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.

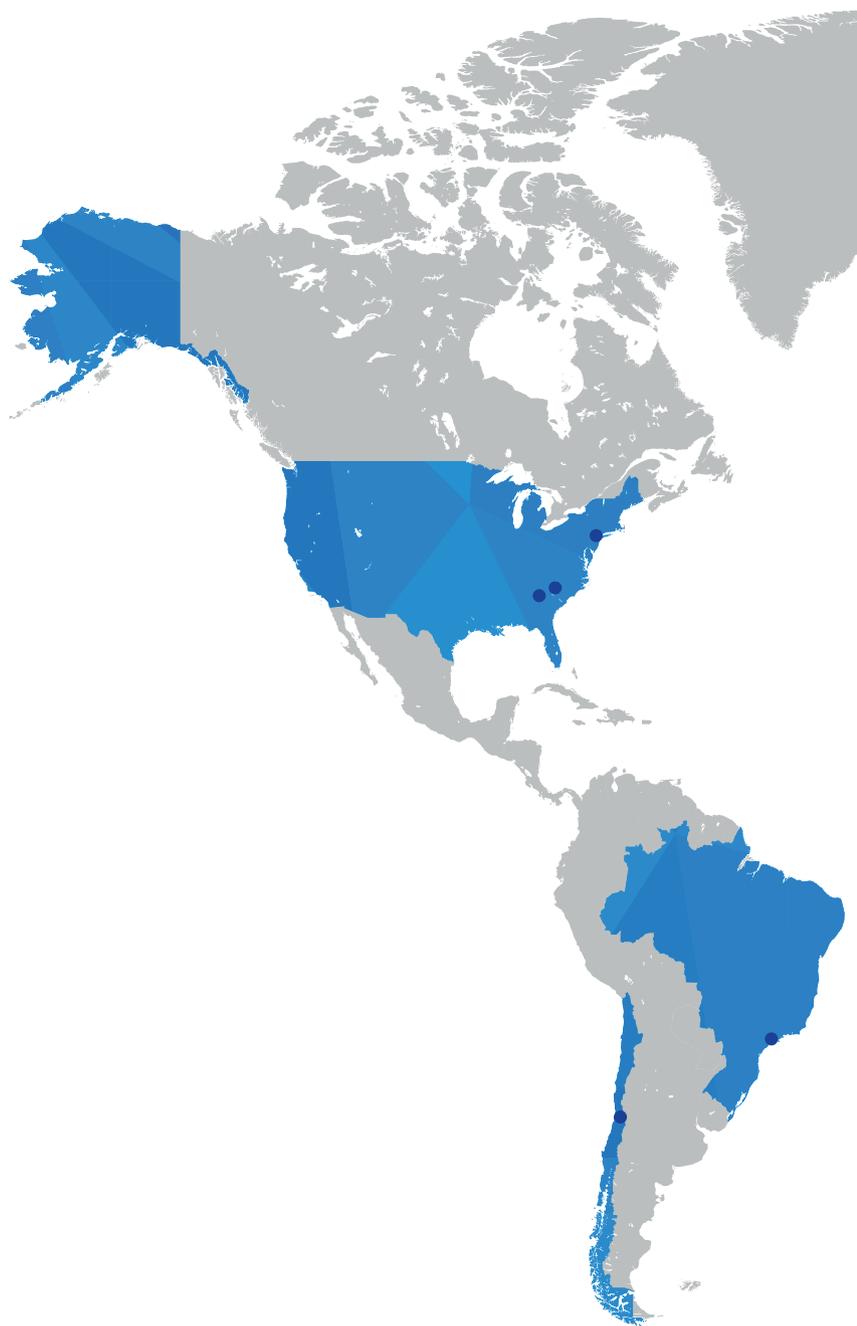
Stuttgart, den 9. März 2018

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Angelika Kraus
Wirtschaftsprüferin

Jürgen Schwehr
Wirtschaftsprüfer

Die HARTMANN GRUPPE weltweit



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



Ihre Ansprechpartner bei HARTMANN

Investor Relations

Monika Faber
Telefon +49 7321 36-1105 | Telefax +49 7321 36-3606
E-Mail: ir@hartmann.info

Public Relations

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: Jens Kramer | Seite 6: KD Busch

Druck

Wahl-Druck GmbH, Aalen

Finanzkalender

13. März 2018

Bilanzpressekonferenz

20. April 2018

104. ordentliche Hauptversammlung
in Heidenheim

25. April 2018

Dividendenzahlung

30. April 2019

105. ordentliche Hauptversammlung
in Heidenheim



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

Die HARTMANN GRUPPE im Fünfjahresüberblick

in Tausend EUR	2013	2014	2015	2016	2017	Veränderung zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Umsatzerlöse	1.794.442	1.862.035	1.941.004	1.986.450	2.058.628	3,6
davon Auslandsanteil in %	66,3	66,5	66,1	65,8	66,5	1,1
Konzernergebnis	62.477	78.347	84.778	90.100	93.704	4,0
Nettoumsatzrendite in %	3,5	4,2	4,4	4,5	4,6	0,4
Materialaufwand	820.246	814.245	869.469	868.065	873.064	0,6
Personalaufwand	449.675	467.332	483.999	510.422	528.989	3,6
EBITDA	157.905	183.259	198.978	210.818	204.798	-2,9
EBITDA-Rendite in %	8,8	9,8	10,3	10,6	9,9	-6,1
Abschreibung auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	56.650	60.828	66.757	71.717	66.571	-7,2
EBIT	102.054	122.431	132.661	139.101	138.227	-0,6
EBIT-Rendite in %	5,7	6,6	6,8	7,0	6,7	-4,1
Cash-Flow	141.644	158.910	168.152	157.357	169.438	7,7
Free-Cash-Flow	43.828	101.059	63.685	91.603	-2.503	-102,7
Bilanz						
Bilanzsumme	1.186.782	1.247.200	1.278.619	1.329.339	1.431.969	7,7
Langfristiges Vermögen	477.637	502.120	510.121	514.486	640.515	24,5
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ²	70.479	72.895	74.475	69.203	66.513	-3,9
Kurzfristiges Vermögen	706.318	745.080	768.498	814.853	791.454	-2,9
Eigenkapital	647.042	690.370	759.098	816.208	854.838	4,7
Eigenkapitalquote in %	54,5	55,4	59,4	61,4	59,7	-2,8
Eigenkapitalrendite in %	9,7	11,3	11,2	11,0	11,0	-0,7
Nettofinanzstatus	-58.967	10.781	44.609	101.955	71.679	-29,7
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember ¹	10.462	10.216	10.346	10.372	10.764	3,8

¹ Ohne Mitarbeiter in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG

² Ohne akquisitionsbedingte Zugänge wie beispielsweise Goodwill



Going further
for health

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